

Forandring, fornying, forbedring.

*En mikroanalyse av entreprenørskap i norsk  
kontekst*

Rita Vesteng Lien



Masteroppgave ved Institutt for Sosiologi og  
samfunnsgeografi

UNIVERSITETET I OSLO

Våren 2013

© Forfatter

År: 2013

Tittel: Forandring, fornying, forbedring.

Forfatter: Rita Vesteng Lien

<http://www.duo.uio.no/>

Trykk: Reprosentralen, Universitetet i Oslo

# Sammendrag

Evne til innovasjon og nytenkning anses som selve kjernen i økonomisk utvikling. Dette gjelder på alle nivåer og er like viktig for den enkelte bedrift som for hele industrier og nasjonale økonomier. Men når det gjelder hvordan man skal klare å skape og stimulere innovasjon, så hersker liten konsensus. Dette igjen gir politiske implikasjoner ved at virkemidler med det som mål å legge til rette for dette komplekse fenomenet er vanskelig å utforme. Det er derfor svært viktig å øke forståelsen av innovasjon.

Ved å benytte kvalitativ metode analyseres derfor hvordan entreprenører og nøkkelinformanter tenker om hva som *driver* enkelte til å velge entreprenørskap framfor ordinært lønnsarbeid. Deretter undersøkes entreprenørskap i en norsk kontekst for å belyse ulike rammebetingelser som erfares som begrensende av entreprenørene i innovasjonssammenheng. Inspirasjon hentes fra økonomen Joseph Schumpeter som med sin tverrfaglige tilnærming til fenomenet utviklet en omfattende forståelse av økonomisk utvikling og entreprenøren som den sentrale endringsagenten.

Motivasjon og visjon henger nøye sammen og studier viser at dette spiller inn i entreprenørens strategi og atferd når det gjelder iverksettelse av innovasjon. I denne analysen er det lagt stor vekt på at det er viktig å kategorisere entreprenører og at manglende klassifisering kan være en årsak til at man i andre sammenhenger ikke finner forskjeller i forhold til egenskaper hos entreprenørene. Når det gjelder motivasjon viser denne analysen at Schumpeter er aktuell i sin beskrivelse av faktorer som er viktig. Samtidig er motivasjon så viktig at det kan være avgjørende for bedriftens evne til vekst.

Når det gjelder hvilke rammebetingelser som erfares som begrensende så er tilgang til kapital sentralt hvorpå det synes å være et gap mellom kapitaltilgang og kapitalbehov. Informantene har her pekt på hvor vanskelig det kan være å skulle verdisette noe som er helt nytt og at påfølgende informasjonsasymmetri mellom entreprenør og finansieringsinstitusjon påvirker risikovurdering og tilgang til kapital. For å overkomme dette er det opprettet et offentlig virkemiddelapparat som skal stimulere entreprenørskap og innovasjon, men ulike politiske hensyn gjør at dette ikke nødvendigvis skjer på en hensiktsmessig måte.

Det norske skattesystemet og byråkrati er meget komplekst og kan ifølge entreprenørene være en belastning, samtidig som reguleringer bidrar til trygge rammer.

# Forord

Det å skulle levere masteroppgaven synes uvirkelig nå som jeg har holdt på med den så lenge. Det har vært en lang prosess, mye er lært, og det er mange å takke.

Først og fremst min veileder, Sylvi B. Endresen. Tusen takk for din tilgjengelighet, kyndige veiledning og din humor. Du har vist interesse og engasjement for oppgaven siden 2010, og din dør har alltid vært åpen.

Takk til Teknologisk Institutt for inspirasjon og tilgang til sin bedriftsdatabase. Og tusen, tusen takk til informantene som stilte opp og delte tanker, erfaringer og tid i en hektisk hverdag.

Ronny og Souhail, takk for tilbakemeldinger i innspurten. Og til alle som har stilt opp som barnevakter og datahjelp.

Til arbeidsgiver, min sjef Hege som har vist fleksibilitet i forhold til oppgaveskrivingen. Takk til alle kollegaer som har heiet meg i mål.

Og til slutt, Joakim, Julie og Daniel. Takk for at dere har vist stor tålmodighet og forståelse i svært lang tid. Endelig er mamma ferdig!

Oslo 18/2 2013,

Rita Vesteng Lien

# Innholdsfortegnelse

1	Innledning.....	7
1.1	Bakgrunn for oppgaven.....	7
1.2	Problemstilling .....	9
1.3	Litteratur på området .....	10
1.4	Oppgavens oppbygning.....	11
1.5	Begrepsavklaring.....	12
1.5.1	Evolusjonær økonomi .....	12
1.5.2	Entreprenør.....	13
1.5.3	Innovasjon .....	13
1.6	Presentasjon og kategorisering av informantene.....	15
2.0	Teori .....	21
2.1	Økonomisk utvikling.....	21
2.2	Innovasjon, og behovet for kreditt .....	22
2.3	Svermer, bobler og kriser .....	24
2.4	Kritikk .....	25
3.0	Metode.....	28
3.1	Valg av metode.....	28
3.2	Intervjuets form og innhold.....	29
3.3	Utvelgingen av informanter .....	30
3.4	Intervjusituasjonen .....	32
3.5	Analysen.....	33
3.6	Validitet.....	35
3.7	Kritikk .....	37
4.0	Analysen del I.....	38
4.1	Egenskaper hos entreprenøren .....	38
4.2	Motivasjon.....	39
4.3	Visjon og strategi .....	43
4.4	Vilje og utvikling .....	44
4.5	Risiko .....	46
4.6	Oppsummering .....	54
5.0	Analyse del II .....	55

5.1 Rammebetingelser for innovasjon i Norge.....	55
5.2 Kapitaltilgang .....	56
5.2.1 Kapitalmangel .....	57
5.2.2 Informasjonsskjevhet .....	59
5.2.3 Risikovillig kapital .....	60
5.3 Skattesystemet .....	61
5.3.1 Skatt som kan påvirke investeringsatferd.....	61
5.3.2 Skattelegging av bedrifter .....	63
5.4 Innovasjonspolitiske virkemidler .....	66
5.4.1 Statlig finansiering .....	66
5.4.2 Stimulering via skattesystemet.....	69
5.4.3 Innovasjon, samarbeid og FoU.....	70
5.4.4 Distribusjonskanaler.....	73
5.4.5 Byråkrati.....	74
5.5 Oppsummering .....	76
6.0 Konklusjon .....	77
Litteraturliste .....	81
Vedlegg .....	87
 Figur I. Motivasjon.....	 41
Figur 2: Skatteinntekter fordelt .....	64
Figur 3: Offentlig finansierte innovasjonsaktiviteter i Norden .....	68
Figur 4: Markedskonsentrasjon.....	74

# 1 Innledning

## 1.1 Bakgrunn for oppgaven

Det norske paradokset handler om at Norge skårer forholdsvis lavt sammenlignet med andre nordiske land og i Europa generelt på skalaer som er ment å måle innovasjon (Fagerberg et. al 2008). Samtidig har dette lille landet en solid økonomi med høy produktivitet og høye lønninger, men også lave investeringer i FoU. Det er en utbredt oppfatning at dette skyldes oljerikdommen som forvaltes godt av den norske staten. Men dette er også en kilde til bekymring<sup>1</sup>. Hva skal Norge leve av i framtida når oljen tar slutt? Hvordan skal man sikre framtidens arbeidsplasser og en økonomi som i større grad er differensiert og ikke avhengig av enkelte sektorer?

Evne til innovasjon og nytenkning anses som selve kjernen i økonomisk utvikling. Dette gjelder på alle nivåer og er like viktig for den enkelte bedrift som for hele industrier og nasjonale økonomier. Men når det gjelder hvordan man skal klare å skape og stimulere innovasjon, så hersker liten konsensus. Dette igjen gir politiske implikasjoner ved at virkemidler med det som mål å legge til rette for dette komplekse fenomenet er vanskelig å utforme. Det er derfor svært viktig å øke forståelsen av innovasjon. I 2008 ble Norges første innovasjonsmelding lagt fram og her lover næringsministeren å legge til rette for et ”nyskapende og bærekraftig Norge”<sup>2</sup>. Dette betyr at innovasjon anerkjennes som kilde til økonomisk utvikling og velstand ved at dette oppfattes som fundamentalt for å skape et konkurransedyktig næringsliv. Det ligger også en oppfatning av at innovasjon er noe som er positivt og ”bærekraftig”, at det bidrar til å skape noe som er mer miljøvennlig enn det vi har i dag.

Fagerberg (2005) hevder at en av årsakene til at innovasjon har blitt ignorert innen samfunnsvitenskapene er nettopp fordi det er så vanskelig å forklare hvordan innovasjon skjer. Det ble derfor antatt at det beste man kunne gjøre var å studere innovasjon som et tilfeldig fenomen. Baumol (2010) hevder at noen teoretikere har kommet i gang med en operasjonell teori om entreprenørskap og innovasjon, mens Chell et al. (1991) mener at forskning på området vanskeliggjøres av at det ikke er enighet rundt begrepet *entreprenør*.

---

<sup>1</sup> <http://www.aftenposteninnsikt.no/1-januar-2012/en-fattigere-fremtid-norge>

<sup>2</sup> <http://www.forskningsradet.no/no/Innovasjonsmeldingen/1252498538583>

En viktig teoretiker som var opptatt av innovasjon er Schumpeter. I denne undersøkelsen er teorien hans en viktig inspirasjon. Han mente at innovasjon er hvordan økonomien utvikler seg innenfra systemet (1934) og den som utfører innovasjon er nettopp entreprenøren. Han tilla entreprenøren egenskaper som satte han i en særstilling i forhold til andre ledere og arbeidstakere, noe han har høstet mye kritikk for. Men det er ikke bare Schumpeter som beskriver entreprenøren i positive ordelag. Strand (2007) hevder at entreprenøren utfordrer virkeligheten og har et aktivt forhold til risiko samtidig som det å utføre entreprenørfunksjonen ofte krever spektakulære handlinger. Dette mener han er noen av årsakene til at omverdenene har en tendens til å fremheve de personlige egenskapene hos entreprenører.

Formålet med oppgaven er å sette Schumpeters teori inn i moderne norsk kontekst for å undersøke om dette kan gi mer innsikt i tematikken. Teorien er ikke basert på økonomiske modeller, men har i stedet en tverrfaglig forståelsesramme som gjør den spennende og rekontekstualisere til en norsk økonomi med en sterk velferdsstat hvor det er spesifikke utfordringer knyttet til innovasjon og opprettholdelse av økonomisk vekst.

I tillegg har McCaffrey (2009) hevdet at Schumpeter er den mest siterte og minst forståtte økonom i historien, noe som gjorde meg nysgjerrig på teorien. Schumpeter var opptatt av å forklare hvordan nasjonale økonomier oppnår utvikling og vekst, samt beskrive hvordan bobler og kriser oppstår. Dette er høyaktuelle temaer slik verden ser ut i dag, og Norges svar på økonomiske kriser er hentet fra Keynes' teori om motkonjunkturpolitikk<sup>3</sup>. Keynes overskygget Schumpeter da de begge publiserte sine teorier omtrent samtidig (Elliott 2011) og Keynes teorier fikk langt større politisk innflytelse enn Schumpeters<sup>4</sup>. Keynes kan ha vært medisinen for 1930-tallets krise, men det er spennende å undersøke om Schumpeters forklaringsmodell er mer aktuell i dag. Eller som uttalt av Drucker<sup>5</sup> "it is Schumpeter who will shape the thinking and inform the questions on economic theory and economic policy for the rest of this century, if not for the next 30 or 50 years".

Oppgaven skrives innenfor fagretningen økonomisk geografi og det er interessant å si hva man her kan bidra med når det gjelder forståelsen av økonomiske fenomener. Faget kan sies å

---

<sup>3</sup> <http://www.dn.no/valg/article1725904.ece>

<sup>4</sup> <http://www.google.no/search?q=schumpeter+vs+keynes&aq=f&oq=schumpeter+vs+keynes&sugexp=chrome,mod=15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

<sup>5</sup> [http://www.forbes.com/2007/10/10/schumpeter-keynes-economics-biz-cz\\_pd\\_1011schumpeter.html](http://www.forbes.com/2007/10/10/schumpeter-keynes-economics-biz-cz_pd_1011schumpeter.html)



stå i en særstilling siden det er opptatt av å forstå helheten ved endringsprosesser <sup>6</sup>. Konkret i denne oppgaven så undersøkes entreprenørenes og bedriftsledernes erfaringer i sin samfunnsmessige kontekst ved at det pekes på egenskaper som direkte og indirekte påvirker deres betingelser. I tillegg er analyseenheterne i undersøkelsen individene på mikronivå, samtidig som dette ses i sammenheng med et mer overordnet makronivå.

Schumpeter (1934) anså altså entreprenøren som en visjonær, en person som må ta valg og handle på bakgrunn av intuisjon i et usikkert miljø og med usikkert utfall. Douglas (2009) hevder at vordende entreprenører begynner med å samle inn informasjon med det som hensikt å starte opp sitt eget. Når de har nok informasjon begynner de å agere i forhold til dette, eller rettere sagt, når de tror de har nok informasjon og kunnskap om hva de tror vil komme til å skje. Dette kan være rett eller feil med det som resultat at entreprenøren lykkes eller feiler. Douglas mener at aspirerende entreprenører har en del fellestrekk som fører til at de til slutt faktisk ender opp som entreprenører.

Samtidig er entreprenøren også en del av en sosial kontekst (Schumpeter 1934). Han er avhengig av å få kreditt eller tilgang til å trekke varer og tjenester ut av deres virke før han er i stand til å gi noe tilbake. I denne forbindelsen møter han motstand fra omgivelsene, samt at når innovasjonen er ute i markedet, så forstyrrer denne potensielt økonomien som et hele.

## 1.2 Problemstilling

Med dette som utgangspunkt skal jeg undersøke hva det er som *driver* norske entreprenører. Undersøkelsen skal baseres på egen empiri samlet inn i form av flere intervjuer med entreprenører og personer i støtteapparatet som jeg oppfatter som nøkkelinformanter i denne sammenhengen. I tillegg skal jeg finne ut hva entreprenørene selv erfarer som *motstand* fra omgivelsene. Jeg formulerer følgende forskningsspørsmål;

- a) Hva motiverer entreprenøren til å sette i gang risikofylte innovasjoner i stedet for å være en arbeidstaker med garantert lønn?
- b) Hva erfarer entreprenøren som begrensende for hans evne/mulighet til å innovere?

---

<sup>6</sup> <http://org.ntnu.no/fabin/nettside/Hovedsider/okgeo.htm>

Forskningsspørsmålene er åpne fordi studien er av eksplorativ karakter. Dette betyr at jeg er sensitiv overfor hva informantene kommer med av opplysninger og dette gir retningen for oppgaven.

## 1.3 Litteratur på området

I dag utføres mye forskning når det gjelder innovasjon og entreprenørskap, også i Norge. Flere av utdanningsinstitusjonene i Norge tilbyr studier innenfor innovasjon og entreprenørskap, og her kan det nevnes i fleng UiO hvor man har et helt institutt dedisert til området, BI med ulike masterprogrammer, UMB, NTNU og de fleste andre innen høyere utdanning. I tillegg eksisterer det flere forskningsinstitusjoner som er spesialiserte innenfor analyser av regional næringsutvikling og innovasjon. Østforsk, NIFU, Agderforskning, NIBR, Telemarksforskning og flere.

Innovasjon er altså langt fra noe nytt fenomen og det har blitt studert innenfor ulike fag med ulike tilnærminger. Populære tilnærminger innefor økonomisk geografi er systemperspektivet, Actor Network Theory og næringsklynger. Denne oppgaven er skrevet innenfor retningen evolusjonær teori, knyttet tett opp mot Schumpeter som primærkilde.

Schumpeter er ansett som den første som formulerer en hel teori innenfor dette området. Teorien hans om økonomisk utvikling har i den senere tid fått mer oppmerksomhet etter en lang periode der forskere var mer opptatt av statiske likevektsteorier.<sup>7</sup> Derfor benyttes nok teorien i større grad på nye områder i dag. Norske forskere som har benyttet Schumpeter er blant annet professor Jan-U. Sandal og professor Jan Fagerberg. Sandal er blant annet opptatt av sosialt entreprenørskap i de skandinaviske velferdssamfunnene og han benytter aktivt Schumpeter i sine analyser. Fagerberg søker å belyse teknologiske innovasjoner i forhold til økonomisk utvikling. Han redigerer en rekke artikler gjennom sitt virke i flere tidsskrifter knyttet til evolusjonær økonomi.

Annen litteratur er også sentral. Her kan nevnes Swedberg som arbeider innenfor feltet økonomisk sosiologi og som har studert Schumpeters arbeid, Binks & Vale som har utarbeidet en klassifisering av entreprenører på bakgrunn av Schumpeters teori og som er

---

<sup>7</sup> [http://www.cas.uio.no/Publications/Seminar/Confluence\\_Fagerberg.pdf](http://www.cas.uio.no/Publications/Seminar/Confluence_Fagerberg.pdf)

sentral i denne oppgaven, og andre som har fokusert på innovasjon og entreprenørskap. Her trekkes empiri fra Norge inn. For å undersøke personlighetstrekk hos entreprenører er det hentet litteratur fra psykologisk forskning. Schumpeter selv kombinerte fagfeltene psykologi, sosiologi, historie og økonomi.

## 1.4 Oppgavens oppbygning

Det var kontakt med Teknologisk Institutt via Vitenskapsbutikken på Universitetet i Oslo som ga inspirasjon til oppgaven og det var de som satte meg i kontakt med flere av informantene som stilte opp i semistrukturerte dybdeintervjuer. Teknologisk Institutt hjelper norske bedrifter med å utarbeide søknad om støtte til innovasjon fra EUs rammeprogram. Siden det var deres database som la grunnlaget for undersøkelsen så sikret dette at informantene på en eller annen måte er opptatt av innovasjon. Samtidig hadde de enkelte fellestrekk, deriblant teknologisk profil som gjorde at de er aktuelle kandidater for Teknologisk Institutt. I oppgaven er det i tillegg informanter som ikke har noen tilknytning til Teknologisk Institutt, samt informanter som er spesialiserte på støttefunksjoner i tilknytning til innovasjon.

Først i oppgaven vil jeg redegjøre for innovasjon som begrep og fenomen. Deretter beskrives de store linjene i Schumpeters økonomiske teori om utvikling med et kritisk blikk. I metoddelen av oppgaven greier ut om den valgte metoden og de utfordringer, hensyn og tanker som er gjort underveis.

Den første delen av analysen handler om egenskaper ved entreprenøren. Den andre delen av analysen omhandler motstand fra omgivelsene som entreprenøren selv erfarer. Gjennom hele analysen er det informantenes uttalelser som gjengis og reflekteres over i forhold til Schumpeters teori.

## 1.5 Begrepsavklaring

### 1.5.1 Evolusjonær økonomi

Evolusjonær økonomi handler om hvordan dynamisk utvikling finner sted i historisk tid og dermed skaper rom for stivhengighet og irreversibilitet. Hovedfokus er på framvekst og diffusjon av nye ting som drives av konstruksjon, utvelgelse og hindringer, de fundamentale kreftene i den evolusjonære teorien som tar opp enten biologisk eller kulturell evolusjon. Utfallet av evolusjonære prosesser avgjøres avhengig av den usikkerheten som ligger under det å skulle generere noe nytt, hvilket tillater en åpenhet til framtidig utvikling. Sentralt i disse teoriene er læring og de økonomiske aktørenes kognisjon, altså deres måte å tenke på, kunnskapsbearbeiding og personlighet. Innovasjon anses som en prosess som føres fram kollektivt av mange ulike aktører (Hanusch & Pyka 2005).

Et viktig bidrag innen denne teoretiske retningen kommer fra den østerrikske økonomen Joseph Alois Schumpeter. Å studere økonomiske fenomener i lys av historisk og kulturell kontekst er i følge Schumpeter (1942) nødvendig siden tematikken er av organisk karakter. Det vil ikke gi det hele og fulle bildet å skulle studere en industri, en bedrift eller lignende på et gitt tidspunkt siden fenomenets art er sammensatt og vil utfolde seg over tid.

Videre hevder Schumpeter (1942) at ved å studere bruddstykker av den økonomiske prosessen så kan man se konturene av den underliggende mekanismen, men spørsmålene som stilles er i første rekke utformet for å svare på hvordan det kapitalistiske system opprettholder strukturene. I stedet, hevder han, så er det relevante spørsmålet hva det er ved kapitalismen som ødelegger og gjenreiser nye strukturer.

Evolusjonær økonomi henter mye av sin terminologi fra biologien. Noe av årsaken er som nevnt at teoretikere innenfor retningen anser det økonomiske system som i konstant utvikling og endring og at denne skjer innenfra systemet. På lik linje med biologiske prosesser så er dette prosesser som ikke kan styres utenfra. I tillegg er det en uendelighet av mulige retninger som økonomien kan ta. Sann sett er dette på en måte analogien til hva man kjenner fra biologien som naturlig variasjon. Varianten som vinner fram vil være den som best er tilpasset situasjonen, eller så vil den retningen som økonomien var inne i brytes radikalt med det som følge at alle andre må tilpasse seg de nye omstendighetene.

Samtidig er innovasjon ikke noe som kan forutses eller som enkelt passer inn i økonomiske modeller. Dette kan være noe av årsaken til at disse teoriene i mange år i liten grad ble prioritert eller i særlig grad diskutert av økonomer. I den senere tid har dette endret seg og gitt en Schumpeteriansk renessanse (Freeman 2003, Becker et al. 2011).

### 1.5.2 Entreprenør

*Entreprenør* benyttes første gang av Cantillon på 1700-tallet og henviser til de som opererer med kjente utgifter, men usikre inntekter. De kjøpte en vare til en viss pris med intensjon om å selge det dyrere enn de kjøpte det for og dermed tjene en profitt. Denne definisjonen er bred. Says *entreprenør* er mer spesialisert enn beskrivelsene som hadde blitt benyttet til da. Entreprenøren rundt århundreskiftet blir da av Say beskrevet som en koordinator av produksjonsfaktorene. Med den østerrikske skolen på midten av 1800-tallet begynner vi å få en nyansert beskrivelse av *entreprenøren*, i tillegg til problematisering knyttet til *entreprenørens* forhold til risiko; selv om denne diskusjonen ikke var ny. Schumpeters bidrag til forståelsen av begrepet *entreprenør* anses som svært viktig. Nå blir for første gang *entreprenørskap* konseptuelt abstrahert ut som funksjon. Funksjonen tillegges oppgaven å utføre nye kombinasjoner av eksisterende ressurser og arbeid (Binks & Vale 1990). I Norge er det vanlig å benytte begrepet *entreprenør* om firmaer som leverer håndverkstjenester. Det er her vanligere å bruke *gründere* om den engelske *entreprenør*. I denne oppgaven bruker jeg begge deler, og begge henviser til den eller de som starter opp bedrifter. I henhold til Schumpeter er *entreprenøren* den som får ting gjort (Spilling 2005).

### 1.5.3 Innovasjon

Schumpeter er også den første som skiller mellom invensjon, innovasjon og *entreprenør*. Invensjon er en oppfinnelse som er den aller første gangen en idé dukker opp når det dreier seg om et produkt eller en prosess. Innovasjon er først når man setter dette ut i praksis. Det hender at det er en nær sammenheng mellom disse to prosessene som kan gjøre det vanskelig å skille mellom de to, men av og til er det også et stort tidsgap. Dette kan skyldes at det trengs innovasjoner på andre områder i tillegg for å kunne utnytte den

førstnevnte. Dette kan dessuten gjøre det vanskelig å identifisere et nøyaktig tidspunkt for når innovasjoner ankommer markeder for første gang. I tillegg er innovering en pågående prosess, og produkter og prosesser er stadig under utbedring i form av stegvise innovasjoner.

Schumpeter (1934) klassifiserer innovasjoner i fem ulike kategorier:

- Nye produkter eller ny kvalitet ved produktet
- Ny måte å produsere på
- Nye ressurskilder
- Utnyttelse av nye markeder
- Nye måter å organisere industrier på, blant annet ved å danne eller ødelegge karteller og monopol

Schumpeter legger mye vekt på å skille mellom produktinnovasjon og prosessinnovasjon. Det er vanlig å tenke seg at produktinnovasjoner fører til økonomisk vekst og økt sysselsetting, mens prosessinnovasjoner assosieres med mer tvetydige effekter. Selv om dette kan være enkelt å skille på mikronivå, altså på bedriftsnivå, så kan det være mer utydelig dersom man ser på økonomien som et hele. Selv om det var masseproduksjon som gjorde det mulig å få et forsprang så er organiseringen av arbeidet også viktig. Et viktig aspekt ved innovasjon er det å kunne utvikle organisasjonsstrukturene på de ulike nivåene (Fagerberg 2005).

Schumpeter (1934) var samtidig opptatt av å skille mellom stegvis og radikal innovasjon. Mens radikal innovasjon handler om noe som er helt nytt, så er stegvis innovasjon små forbedringer og justeringer av noe som allerede er i omløp. Man har tenkt at det er de radikale innovasjonene som er mest lønnsomme og de viktigste, men nå viser det seg at de kumulative effektene av stegvise innovasjoner er minst like viktige økonomisk sett.

Schumpeter (1934) definerte innovasjon som nye kombinasjoner av eksisterende ressurser. Og utførelsen av disse nye kombinasjonene tilla han entreprenørene, eller entreprenørfunksjonen. Han anså disses rolle som særdeles viktig spesielt når det gjaldt å jobbe seg igjennom den motstanden mot endring som han mente eksisterer i samfunnet på alle nivåer. Tidlig i sin karriere fokuserer Schumpeter mye på den individuelle entreprenøren som satte opp sin bedrift utenfor de etablerte bedriftene og i konkurranse med disse. De som klarte å tilpasse seg de nye betingelsene ville overleve, i motsatt fall ble de lagt ned. Senere legger han også vekt på innovasjoner i bedrifter. I tillegg hevder han at innovasjoner har en tendens

til å danne klynger i spesifikke industrier til bestemte tider. Invensjon er altså ideen, innovasjon er utførelsen av ideen og entreprenøren er utføreren.

## 1.6 Presentasjon og kategorisering av informantene

Dyer et al. (2011) sier at en rekke studier konkluderer med at entreprenører ikke har personlighetstrekk som skiller seg fra ikke-entreprenørers. De hevder at dette er feil og begrunner dette med en feilkategorisering av entreprenører i studiene. De mener videre at ved å unnlate å skille mellom entreprenører som innoverer og entreprenører som starter kun bedrifter så finner man ikke systematiske forskjeller. Men, hevder de, det er reelle forskjeller. I sin studie bestående av 500 innovative entreprenører og omtrent 5000 ledere hevder de å kunne identifisere 5 evner som de innovative entreprenørene benytter for å oppdage kommersielle muligheter som skiller de fra lederne. Disse evnene er observasjon, nettverksbygging, eksperimentering, samt at de stiller spørsmål, eller hva de oppsummerer som assosiativ tenkning. Disse evnene fører altså til oppdagelser. Vanlige ledere derimot har evner knyttet til å sette mål, planlegge, detaljorientert implementering og leveransedyktighet. De innovative entreprenørene tenker annerledes, hevder Dyer et. al (2011). Evnene som de her identifiserer fører til kreativitet.

Det blir da viktig å skille mellom de som er i en innovasjonsprosess, og de som skal etablere egen virksomhet av blant annet tidligere nevnte årsaker. Å starte opp en bedrift er ikke nødvendigvis basert på innovasjon. For å sitere Schumpeter

”(...) not every new plant embodies an innovation; some are mere additions to the existing apparatus of an industry bearing either no relation to innovation or no other relation than is implied in their being built in response to an increase in demand ultimately traceable to the effects of innovations that have occurred elsewhere”  
(Schumpeter 1939:69)

Det er, ifølge Schumpeter, ikke alle nye bedrifter som opprettes fordi de har skapt noe nytt. De reagerer på en økt etterspørsel i markedet og imiterer de som i utgangspunktet introduserte varen siden den på et eller annet tidspunkt har vært ny.

Binks & Vale (1990) hevder også at det er viktig å kategorisere entreprenører. De gjør det på bakgrunn av de konsekvensene innovasjonene deres fører til, og hvor i den økonomiske evolusjonen entreprenøren befinner seg. Når entreprenøren er identifisert så kan man også identifisere grad av *intensitet* i innovasjonen (Endres & Woods 2010). Schumpeter hevdet at innenfor typen entreprenør så var det også forskjeller.

“Many a one can steer a safe course, where no one has yet been; others follow where first another went before; still others only in the crowd, but in this among the first. So also the great political leader of every kind and time is a type, yet not a thing unique, but only the apex of a pyramid from which there is continuous variation down to the average” (Schumpeter 1934:82).

Som utsagnet over beskriver så er det altså en forskjell på entreprenørene ut fra hvor stor deres innovasjonsbragd kan sies å være, og på bakgrunn av dette har Binks & Vale (1990) laget en kategorisering.

En entreprenør som setter i gang en innovasjon som ikke kan spores tilbake til en liknende kommersiell innovasjon i noen del av økonomien, kaller de en katalytisk entreprenør. Dette kan settes i sammenheng med det fenomenet som Schumpeter kaller *creative destruction*, altså en radikal innovasjon. Dette er innovasjoner som ofte har en lang vei å gå fra idé til produkt, trenger mye kapital og er knyttet til høyere risiko. Samtidig er det ofte en eller noen få entreprenører som skal utføre alle oppgavene i forbindelse med innovasjonen. I tillegg møter entreprenøren som skal utføre katalytiske innovasjoner mye motbør. Dette skyldes at det er noe som er helt nytt, og i tråd med Schumpeter hevder de at det å skulle innføre noe nytt i økonomien ved å bryte med rutiner, møter motstand fra omgivelsene. Ikke minst er dette fordi de som produserer varer og tjenester innenfor det gamle regimet ikke er tjent med at det kommer noe som erstatter det gamle.

Den allokerende entreprenør følger i fotsporene til den katalytiske (Binks & Vale 1990). Dette vil si at deres innovasjon kan spores tilbake til et annet sted i økonomien, mens innovasjonen består i å tilpasse den forgående til en ny industri, nytt marked eller lignende. Entreprenørene som faller inn under denne kategorien møter normalt mindre motstand fra omgivelsene, og innovasjonen er således mindre risikabel. Oppgavene disse må utføre minner om de som de katalytiske entreprenørene utfører og er like omfattende. Kapitaltilgang er enklere fordi en liknende innovasjon er utført i forkant og det er dermed enklere å forstå hva



den går ut på. Den raffinierende entreprenøren er den minst innovative av disse 3 typene. Dette skyldes at de følger etter de foregående og innovasjonen består kun av et forbedret produkt eller tjeneste, altså en inkrementell innovasjon definert som små, gradvise endringer (Johansen 2002). I tråd med Schumpeter fokuserer de på at disse entreprenørene følger etter den katalytiske som en "sverm" som et resultat av at den radikale innovasjonen var en suksess og ga økonomien et sjokk. Ofte foregår denne formen innenfor bedrifter som tidligere var en del av den sirkulære flyt i økonomien og er en tilpasning til den nye tilstanden i økonomien.

I tillegg nevner Binks & Vale (1990) en underkategori til den raffinierende entreprenøren som de benevner Omega-entreprenører. Disse kommer sammen i krisetider og utnytter en situasjon der bedrifter likvideres og det er høy arbeidsledighet. Disse vil i liten grad møte motstand fra omgivelsene og kapitalbehovet er lavt siden de utnytter uproduktive krefter, maskiner og arbeidskraft som ikke er en del av økonomien.

En slik kategorisering innebærer at det er forholdet mellom type innovasjon og markedets tilstand som avgjør kapitalbehov, motstand og risiko.

I denne undersøkelsen er det 8 informanter, hvorav 4 er entreprenører og 4 er en del av støtteapparatet som eksisterer rundt entreprenører. Dette gjør at det er de 4 entreprenørene som det er aktuelt å kategorisere.

#### *Eier Led-teknologibedrift: Raffinerende*

Type innovasjon: Den første informanten har startet opp aktiviteter innen led-belysning og de har spesialisert seg på belysning av større prosjekter og offentlige rom. Dette er ikke ny teknologi og bedriften har ingen egne patenter. Bedriftens fortrinn er at de har utviklet teknologien og entreprenøren plasseres derfor under kategorien Raffinerende. I følge denne kategorien er det snakk om inkrementelle innovasjoner, altså er det en stegvis forbedring av produkt og prosess. Utfordringen er å skape like fin kvalitet på belysningen som av de tradisjonelle glødepærene som gir et varmere og jevnere lys. Entreprenøren er selvlært og har brukt mye tid på å sette seg inn i teknologien.

Risiko: Når det gjelder led-belysning så er dette en teknologi som kommer for fullt. Den er i ferd med å bli kvitt typiske barnesykdommer, samt at den faller i pris hvilket gjør den mer konkurransedyktig i forhold til andre typer pærer, eksempelvis halogen. Led-teknologien er i ferd med å bli godt etablert i markedet, og derfor er det ingen stor risiko forbundet med dette i den betydning at det knyttes usikkerhet til om forbrukerne kommer til å kjøpe produkter.

Kapitalbehov: Akkurat denne bedriften har et forholdsvis stort kapitalbehov. Dette skyldes at for å vinne fram i offentlige og private anbudskonkurranser, så kreves det at en stor aktør kan stille garantier. Dette er noe bedriften jobber med.

Motstand: Siden dette er i ferd med å bli en etablert teknologi i markedet er det ikke stor motstand mot disse produktene fra forbrukerne. Jeg vil anta at det er stor konkurranse mellom produsenter av samme type lyskilde. Utfasingen av de gamle pærene er politisk bestemt.

#### *Eier Marinteknologibedrift: Allokerende*

Type innovasjon: Denne informanten er lokalisert innen marinteknologi. Bedriften har utviklet flere nyttige produkter som har tilknytning til sjøfart og redningsaksjoner til havs. Dette er den lengstlevende bedriften i undersøkelsen og innovasjon foregår som respons på observerte eller uttalte problemer som oppstår, blant annet når skip grunnstøter. Den opprinnelige entreprenøren opptre i dag som en del av ledelsen, og bedriften springer ut av et moderselskap eid av familien. Innovasjonene er gjerne nye på feltet, men ikke av radikal og katalytisk karakter. Bedriften har internasjonal profil.

Risiko: Utviklingen av ny teknologi på dette området er gjerne kostbar og forbundet med moderat risiko. Siden bedriften er av forholdsvis beskjedne størrelse er det en viss risiko å gå i gang med tidkrevende innovasjon. I tillegg er det en utfordring å få tak i riktige fagfolk siden de konkurrerer med oljebransjen om de samme ingeniørene.

Kapitalbehov: Innovasjon innen feltet er forbundet med betydelig behov for kapital, noe bedriften løser ved å henvende seg til virkemiddelapparatet.

Motstand: Ny teknologi innen denne sektoren bruker nokså lang tid på å bli etablert, altså er den konservativ. Dette kan henge sammen med de forholdsvis høye investeringene ny teknologi representerer. Siden utviklingen ofte har et lengre tidsperspektiv sammenlignet med

mange andre bransjer, er det også mulig at man venter med å kjøpe til teknologien er velprøvd.

#### *Eier Sikkerhetsteknologibedrift: Allokerende*

Type innovasjon: Den tredje informanten utvikler teknologi som skal øke sikkerheten i tilknytning til bruk av betalingskort. Entreprenøren fikk ideen som deretter måtte utvikles av fagfolk på området. Produktet er nytt på feltet, men benyttet i andre sammenhenger.

Risiko: Dette er ny teknologi på et område der det er behov for økt sikkerhet. Sånn sett vil jeg anta at brukerne raskt vil anvende denne. Det er for øyeblikket flere som holder på med noe av det samme andre steder og det kan dermed være knyttet en viss risiko til hvilken plass bedriften ender på i forhold til å vinne kampen om de store aktørene i markedet.

Kapitalbehov: Bedriften har stort behov for kapital i forbindelse med å utvikle teknologien og produktet tilstrekkelig til å tiltrekke seg de store interessentene. Her har entreprenøren vunnet flere priser, samt mottar støtte fra virkemiddelapparatet. Bedriften er lokalisert i en inkubator.

Motstand: Bedriften befinner seg per dags dato ikke i markedet enda. I dette markedet er det kun noen få store aktører som dominerer. Dersom de ikke lykkes i å inngå avtaler med disse aktørene, vil de sannsynligvis møte enorm motstand fra nettopp disse.

#### *Eier Miljøteknologibedrift: Katalytisk*

Type innovasjon: Den siste informanten er vanskeligst å kategorisere. Produktet er et renseapparat som skal være i stand til å fjerne ulike forurensninger fra vann for slik å kunne kjøre vannet til avløpssystemet. Teknologien er patentert av en annen og entreprenøren og oppfinneren har inngått avtale om produksjon på lisens. Dette er et eksempel på at entreprenøren er den som forsøker å skaffe seg den kommersielle suksessen på en invensjon, uten selv å ha vært delaktig i dens utvikling. Siden produktet er patentert vitner dette om en katalytisk innovasjon som er helt ny.

Risiko: Denne teknologien er ikke etablert i markedet og det er betydelig risiko knyttet til om den vil bli en suksess. Produktet er en type miljøprodukt som kan være avhengig av de rammebetingelsene som myndighetene pålegger industrien.

Kapitalbehov: Produktet er ikke spesielt avansert teknologisk, men er en investering for kjøper uten at dette nødvendigvis tjenes inn igjen. Produktet produseres på avrop av underleverandører og er således ikke lagervare.

Motstand: Det synes å være betydelig motstand i markedet mot å ta til seg denne teknologien. Dette kan derimot endre seg i forbindelse med et stadig større fokus på miljøvern. Uten at de ytre betingelsene endrer seg kan det bli vanskelig for bedriften å lykkes i større grad.

De øvrige informantene befinner seg i systemene rundt gründere og entreprenører i Norge. Disse anses som nøkkelinformanter i denne oppgaven siden de daglig er i kontakt med en rekke personer inkludert entreprenører.

*Rådgiver/leder næringshage:* Daglig leder og etablererveileder i næringshage lokalisert i liten landsby kommune i Oppland.

*Rådgiver nettverksorganisasjon:* Forretningsutvikler i ideell landsdekkende organisasjon, avdeling Oslo.

*Rådgiver/leder næringsorganisasjon:* Daglig leder i regional næringsorganisasjon lokalisert i bykommune i Buskerud.

*Veileder næringsorganisasjon:* Etablererveileder i regional næringsorganisasjon lokalisert i bykommune i Buskerud.

## 2.0 Teori

### 2.1 Økonomisk utvikling

Schumpeter (1934) skiller mellom økonomisk utvikling som er en kvalitativ endring av økonomien, og økonomisk vekst som er en kvantitativ økning. Denne kvalitative endringen skapes innenfra systemet av innovasjon som fører systemet ut i en krisetilstand. Han mente at det er denne innebygde evnen til forandring som er kjernen i det kapitalistiske system. Han hevdet

"Any existing structures and all the conditions of doing business are always in a process of change. Every situation is being upset before it has had time to work itself out. Economic progress, in a capitalist society, means turmoil" (Schumpeter 1942:51)

Schumpeters (1934) oppfatning av utvikling er med andre ord ikke en jevn og stegvis prosess, men en ustabil forandring drevet av det han kaller *creative destruction*.

Schumpeter (1934) tar utgangspunkt i det han kaller *the circular flow of economic life* eller det tyske ordet *kreislauf*. På norsk vil det norske ordet *kretsløp* kunne ha en tilnærmet lik betydning og det gjenspeiler den biologiske analogien til økonomisk teori. I dette kretsløpet råder det en likevektstilstand, hvilket for Schumpeter betyr at varer produseres og konsumeres i en evig runddans og driver økonomien rundt. Det er et viktig poeng at den mengden varer som produseres er nøye tilpasset den mengden som konsumeres og forbrukes. Dermed er dette bilde av en statisk økonomi, en gitt mengde varer produseres og denne gitte mengden varer konsumeres. Samtidig er det også en marginal inntjening for produsentene i dette systemet fordi varen har funnet den optimale prisen i forhold til etterspørselen. Altså er det harmoni mellom tilbud og etterspørsel. I tillegg er det harmoni mellom de to produktivkreftene som Schumpeter opererer med; *arbeidskraft og naturressurser*. Den økonomiske logikken kommer foran teknologien, eller som Schumpeter bemerker;

"The economic best and the technologically perfect need not, yet very often do, diverge, not only because of ignorance and indolence but because methods which are technologically inferior may still best fit the given economic conditions". (Schumpeter 1934:15)

Kombinasjonen av produktivkrefter er med andre ord kanskje aldri optimal, men på det gitte tidspunkt så er den tilpasset situasjonen. Dette kan skyldes flere forhold, deriblant manglende kunnskap på et område som også gir begrensninger på andre felt. Schumpeter (1939) kaller dette for *teknologisk horisont*. Dersom den hadde vært det ville innovasjoner opptrådt som stegvis utvikling og man hadde kunne bevege seg rundt i dette landskapet uten store utfordringer. Men den utviklingen som Schumpeter beskriver, *creative destruction*, handler om innovasjon som bryter med det eksisterende og på sett og vis hopper over en lang rekke steg, og når dette skjer så legger dette til rette for et antall andre utviklinger som ellers ikke ville ha inntruffet.

“The process necessarily revolutionizes the economic structure from within, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism” (Schumpeter 1942:83)

Og denne prosessen er på samme tid ødeleggende og skapende, samt at den fører til det Schumpeter kaller *hopp* i økonomien og *svermer* av innovasjoner. Denne kvalitative endringen i økonomien forstyrrer den tidligere likevektstilstanden for alltid og skiller seg tydelig fra en kvantitativ vekst eller økning ved at endringen gir en utvikling til noe nytt og annet:

“(…) is that kind of change arising from within the system which so displaces the equilibrium point that the new one cannot be reached from the old one with infinitesimal steps. Add successively as many mail coaches as you please, you will never get a railroad thereby”. (Schumpeter 1934:64)

En stegvis utvikling ville hos Schumpeter aldri kunnet gi de store endringene man tydelig kunne se enkelte innovasjoner representerte.

## 2.2 Innovasjon, og behovet for kreditt

For at man skal bryte med den økonomiske likevektstilstanden og skape utvikling så må man altså introdusere noe nytt. Hos Schumpeter er det kreditt som legger til rette for nye kombinasjoner, altså innovasjon (Nasica 2002). Dette er et brudd med klassisk, økonomisk tenkning og introduksjon av en mer kompleks forståelse av penger ved at han mente at det

ikke er entreprenørens oppsparte midler som la til rette for innovasjon. I følge Swedberg (2008) er en akkumulering av oppsparte midler også egentlig gjort mulig av entreprenørprofitten. I motsetning til evolusjonær økonomi hvor utvikling oppstår inne i systemet, så mener nyklassiske-standardteorier at utvikling oppstår utenfor systemet og at det er kapital som driver økonomien (Reinert & Schootbrugge 1999). Til enhver tid vil det alltid finnes tusenvis av ulike mulige kombinasjoner, men idet noen av disse settes ut i live og skaper en kommersiell mulighet så har vi en innovasjon. Og den aktøren som produserer denne utviklingen, heretter kalt innovasjonen, er entreprenøren:

”The carrying out of new combinations we call *enterprise*; the individuals whose function is to carry them out we call *entrepreneurs*.” (Schumpeter 1934:74)

Entreprenøren er en leder som ikke reagerer slik en produksjonsleder gjør, men agerer og skaper nye kombinasjoner. Schumpeter sier også at det å utføre innovasjonene er en funksjon som et gitt individ kan ha på et gitt tidspunkt. Entreprenøren fyller en rolle. Ved å skille ut innovering og entreprenørskap til en slik funksjon så får han en enhet som kan analyseres.

Schumpeter tilskriver i denne sammenhengen penger en spesiell rolle (Nasica 2002). I kretsløpet har penger kun rolle som symbolsk byttevare. Schumpeter derimot hevdet at penger også kan produseres som kreditt, og denne kreditten har en utløsende funksjon for innovasjon. Dette betyr at det er kreditt som skaper en utvikling i økonomien. Schumpeter gir dermed kapitalisten, ofte i form av en bank, en essensiell funksjon. Det som er interessant å merke seg er at Schumpeter mener at staten kan gå inn i denne rollen på lik linje med en kommersiell kapitalist. Dette kan da tenkes at kan skje på to måter; enten ved at staten dirigerer produktivkreftene, eller ved å gi kreditt. Videre mener Schumpeter (1934) at entreprenørens behov for kapital grunnes i nødvendigheten av å kunne være i stand til å trekke produktivkrefter ut av den eksisterende økonomien. I begynnelsen vil ikke denne kapitalen være produktiv, den vil dermed ikke kunne bidra til den eksisterende økonomien, den vil i stedet trekke produktivkrefter ut av økonomien.

”(...) the carrying out of new combinations takes place through the withdrawal of services of labour and land from their previous employments. For every form of economy in which the leader has no direct power of disposal over these services, this again leads us to two heresies: first to the heresy that money, and then to the second

heresy that also other means of payment are not merely reflexes of processes in terms of goods". (Schumpeter 1934:95)

For å skape innovasjon i en markedsøkonomi må man ha kreditt for å trekke produktivkraftene ut av sitt opprinnelige virke, og dette gir penger i form av kreditt en egen funksjon som er meget viktig. Penger har hos Schumpeter en større rolle enn kun en passiv bytteenhet for konsumvarer.

Schumpeter (1934) utelukker ikke at man kan komme til kjøpekraft på flere måter enn ved å låne, men dersom entreprenøren også investerer i sitt eget prosjekt så mener han at dette gjøres i egenskap av å være kapitalist. Da vil vedkommende inneha to roller. Dersom han ikke har kapital selv, må han sannsynligvis låne av banken. Tilbakebetalingen skjer da med renter. Under dette punktet kan man også behandle investorer. Poenget er at entreprenøren trenger kjøpekraft, og i en konkurranseøkonomi er dette kapitalens rolle. Schumpeter (1934) mener at det i prinsippet egentlig bare er entreprenøren som trenger kreditt. Og denne kredittens hensikt er å skape økonomisk utvikling. Dersom han ikke selv er i besittelse av kapital, altså kjøpekraft, må han låne eller overbevise noen om å investere. Dette kan oppsummeres i Schumpeters eget utsagn

"He can only become an entrepreneur by previously becoming a debtor.....He is the typical debtor in capitalist society" (Schumpeter 1934:102).

Dette gir samtidig banken som produsent av kreditt en særdeles viktig rolle når det gjelder å muliggjøre innovasjon og entreprenørskap. Schumpeter anerkjente denne rollen ved å peke på at det er banken som bærer risikoen, aldri entreprenøren. Det er opp til banken å finansiere entreprenører som til slutt innfrir den kreditten han har lånt. Dersom han ikke klarer dette er det banken som taper (Schumpeter 1934). Dette er et viktig aspekt ved Schumpeters teori som blir gjort rede for senere i analysen.

## **2.3 Svermer, bobler og kriser**

I følge Schumpeter (1934) så er entreprenøren den som iverksetter nye kombinasjoner først, og som dermed kan utnytte en monopolsituasjon. Dette er hva han kaller entreprenørprofitten. Han iverksetter nye kombinasjoner av arbeid og land. På lån av arbeid



må det betales lønn, og på lån av land må det betales rente. For å være i stand til å kunne betale disse innstatsfaktorene får han kreditt. Når alt dette er tilbakebetalt sitter entreprenøren tilbake med et overskudd, som er betalingen for innsatsen han har nedlagt i å iverksette de nye kombinasjonene.

Denne monopolsituasjonen som oppstår er kun midlertidig, og den oppstår fordi entreprenøren er den første som er ute i markedet med produktet av innovasjonen. Men Schumpeter (1934) hevder at innovasjoner opptrer i svermer. Dette betyr at når først dette ene produktet av innovasjonen er i markedet, så vil det om ikke lenge finnes flere som tilbyr det samme produktet i det samme markedet. Dette vil gjøre entreprenørprofitten stadig mindre, til den forsvinner helt og inngår i den sirkulære flyten som Schumpeter kaller økonomisk likevekt.

I tillegg hevdet Schumpeter (1934) at entreprenøren vil trekke andre etter seg, hvilket skaper økt etterspørsel etter arbeidskraft, flere som tar opp lån for å finansiere innovasjonen og vi får en sverm med liknende innovasjoner og til slutt en boble. Denne boblen må til slutt sprekke og vi får da en økonomisk krise. Også i dag hører vi stadig om økonomiske kriser og hvordan disse bør løses og hvordan de kunne vært unngått. Schumpeter derimot ser altså på disse krisene som en ordinær del av en økonomisk evolusjon (Aasen 2009). Krisene har ikke nødvendigvis noe annet til felles enn at de ødelegger den utviklingsruten som økonomien var inne i. De trenger heller ikke oppstå som følge av svikt i økonomien, men kan skyldes helt andre aspekter i samfunnet. Poenget er at krisene forstyrrer likevekten og er en naturlig del av det kapitalistiske systemet.

## 2.4 Kritikk

Schumpeters teori har fått innvendinger. Binks & Vale (1990) oppsummerer kritikken i 3 punkter

- At urealiserte innovasjoner er irrelevant
- At entreprenørfunksjonen er uten risiko
- At de sykliske endringene i økonomien kun skyldes en nedbygging av motstand mot innovasjon

Når det gjelder det første punktet så er dette noe som jeg velger å tolke litt annerledes. Schumpeter påpeker at det er et helt univers av mulige invensjoner å velge blant, men bare et fåtall av disse ender opp som innovasjon. Det Schumpeter i liten grad problematiserer er hvorvidt det er problematisk at innovasjoner ikke blir realisert. Dette kan henge sammen med at han er svært opptatt av å beskrive hvordan endringer på mikronivå virker inn på økonomien som et hele. Han er i langt mindre grad opptatt av å forstå hvilke implikasjoner dette kan få andre veien. Det vil si, han er kritisk til at individer blir pålagt restriksjoner og at entreprenørprofitten skattelegges og lignende, men dette skyldes at han mener dette igjen vil begrense den økonomiske utviklingen på makronivået.

Jeg mener det vil kunne være et problem dersom mange innovasjonsprosjekter ender opp urealiserte, og dette kan også være et symptom på strukturelle problemer. Både at entreprenører ender opp med urealiserte prosjekter og at entreprenører unnlater å realisere prosjekter kan ha en negativ kumulativ effekt på makronivå. Like viktig for den enkelte er det at det kan ligge enorme kostnader og personlige tragedier bak et innovasjonsprosjekt som ikke ender som realisert, men som like fullt kan ha vært gjenstand for mye arbeid.

Det at entreprenørfunksjonen betraktes som uten risiko henger igjen sammen med at Schumpeter ser på sammenhengene mellom det som skjer på mikronivå og de utslag dette får på makronivå. Dette punktet tas opp igjen senere i analysen.

Det siste punktet utdyper Binks & Vale (1990) med at Schumpeter ser økonomisk utvikling som noe som opptrer i perioder. De utløses av entreprenøriell aktivitet hvilket fører til en sverm av nyutviklinger i økonomien og påfølgende oppsving. I begynnelsen møter entreprenørene mye motstand, men etter hvert som denne brytes ned blir det enklere og enklere å innovere. Til slutt er motstanden brutt ned til et minimum og brekkstangen for nye prosjekter er kostnaden på kreditt. Dette indikerer slutten på den økonomiske oppsvingen, men Schumpeter går også langt i å antyde at denne mekanismen til slutt vil føre til kapitalismens død.

Schumpeters teori er omfattende, og i likhet med hans syn på økonomisk transformasjon så er den også gjenstand for endring i løpet av Schumpeters virke. Freeman (2003) hevder at på tross av en klar schumpeteriansk renessanse de siste årene så er det ikke slik at alle hans meninger er akseptert. Freeman (2003) mener videre at dette ikke var Schumpeters ambisjon heller. Schumpeter hadde ikke noe problem med å akseptere statiske

allokeringsteoremer, men han mente at de viktigste spørsmålene således hadde blitt besvart og dermed var ute av stand til å føre til noen videre innsikt og kunnskap (Barreto 1989).

Schumpeter observerte at det stadig oppsto kriser som kastet økonomien ut av likevektstilstanden. Han anså denne evnen og viljen til endring som gir disse krisene som en viktig iboende kraft i kapitalismen, og at det er her de mest interessante spørsmålene og problematikken ligger for å forstå hvordan utvikling oppstår.

## 3.0 Metode

### 3.1 Valg av metode

I oppgaven blir det benyttet kvalitativ metode for å belyse tematikken. Ved å velge en kvalitativ undersøkelse blir det mulig å gå i dybden av fenomenet for slik å få fatt i nyansene (Ragin 1994). Siden kvalitativ metode søker å gå i dybden så betyr dette at resultatet ikke nødvendigvis kan si noe om det større bildet, men dette er heller ikke målet. Jeg benytter kvantitative undersøkelser som sekundærlitteratur i denne oppgaven.

Den kvalitative metoden preges av at alle de ulike fasene i forskningsprosessen underbygges av en kvalitativ tankegang, og at alle faser henger sammen og gir en helhetlig prosess. I dette ligger det samtidig at det ikke uten videre er enkelt å dele opp forskningsprosessen i faser da disse flyter over i hverandre (Holter 2002). At det ikke har vært enkelt å dele opp forskningsprosessen er noe som jeg har fått erfare i arbeidet med denne oppgaven. Teori- og empirilesing, datainnsamling og databearbeiding har foregått parallelt. Veien har blitt til mens jeg har gått. Aspekter jeg har tenkt har vært viktige på forhånd, har vist seg å gi lite underveis i prosessen, hvilket har gitt flere endringer av fokus, behov for andre typer informanter og endringer i spørsmålene som jeg har ønsket å få belyst.

Den metoden man velger er avhengig av hvilke spørsmål som stilles, søkes belyst og besvart. Samtidig skal de svarene man som forsker mener å ha fått, være holdbare (Album m fl 2010). Mitt valg av metode kan begrunnes med at den gir anledning til å dykke ned i datamaterialet, følge opp de vendingene som ny informasjon kan føre til underveis i datainnsamlingsfasen, og opprettholde en fleksibilitet, nysgjerrighet og søken etter å avdekke kompleksiteten i det temaet som er valgt for oppgaven. Samtidig åpner den kvalitative forskningen i større grad opp for at man også kan trekke inn kvantitative data for slik å kunne øke sin vitenskapelige orientering (Holter 2002). En gjennomgang av relevant litteratur og empiri på området avslørte at mye av forskningen nettopp er kvantitativ, en kvalitativ undersøkelse kan dermed bidra til en dypere forståelse og virke supplerende på den eksisterende litteraturen. Tilgangen til kvantitative data på området er bra da det er enkelt å finne offentlig statistikk, både nasjonal og internasjonal i form av ulike undersøkelser, rangeringer og rapporter der analysenivået er bedriftene. Det som dermed ble interessant for

meg var å spørre ledere i bedrifter om deres erfaringer, altså ble intervju valgt som en hensiktsmessig forskningsstrategi.

Det kvalitative forskningsintervjuet vies mye oppmerksomhet i eksisterende metodelitteratur og tar utgangspunkt i samtalen (Holter 2002). Intervju er den mest utbredte tilnærmingen til kvalitativ forskning innenfor en rekke fagområder (Brinkmann & Tanggaard 2012). Dette betyr ikke at det er en enkel metode som alle behersker og det er viktig å ha en intervjuguide som gir en viss ramme for undersøkelsen. Det er også viktig at forskeren har satt seg noe inn i den livsverden der informantene befinner seg, hvilket vil øke forståelsen og lette tolkningen i etterkant. Dette vil også gjøre det enklere å følge nye vendinger som dukker opp underveis i intervjuet. Man blir som forsker mer sensitiv overfor ytringer som sannsynliggjør eller avkrefter annen teori på området.

## **3.2 Intervjuets form og innhold**

Da jeg satte i gang med undersøkelsen var ikke antallet informanter bestemt, ei heller var alle avtaler inngått. Intervjuprosessen og anskaffelse av informanter har dermed foregått parallelt. Intervjuene har hatt et semistrukturert preg. Noen kjernespørsmål har blitt stilt alle informantene, ellers har det vært nødvendig å justere intervjuene i forhold til egenskaper hos informantene. Dette kan forsvares med et ønske om å være mest mulig åpen og sensitiv i forhold til hva slags informasjon som kommer fram i løpet av intervjuet, i tillegg til at informantene har ulike bakgrunn, ulike erfaringer og ulike roller i sine respektive yrker. Dette har jeg tatt hensyn til i intervjuene.

I tillegg har det vært viktig å følge opp svarene fra informantene i forhold til hvor disse svarene bar. Eller det kunne være nødvendig å be om en forklaring eller utdyping av svaret. Til dette er det derfor å foretrekke et semistrukturert intervju siden denne formen åpner for å følge opp svarene dersom disse tar en uventet retning. Målet med intervjuene har vært å få tak i informantenes erfaringer og tanker om temaet.

Når det gjelder innhold så måtte Schumpeters teori operasjonaliseres. Med utgangspunkt i de egenskapene han hevder at entreprenøren besitter og hva som motiverer ble det utarbeidet en intervjuguide. Spørsmålene angikk tidligere erfaring med oppstart av bedrift og erfaringer som entreprenør, tanker om og planer for framtiden og deres opplevelse av

dette. Det ble også diskutert hva som etter informantenes oppfatning er vanskeligheter og utfordringer i forhold til det å starte og drive bedrift, samt deres råd til andre og tanker knyttet til hvordan det kunne vært bedre.

Når det gjelder selve operasjonaliseringen benyttet jeg ordbok flittig og flere spørsmål ble utarbeidet som egentlig kan sies å dreie seg om det samme. For eksempel ble ”vilje” hos Schumpeter operasjonalisert som ambisjon, visjon og motivasjon som entreprenøren hadde for sin bedrift.

Innledningsvis på intervjuet la jeg vekt på å bli kjent med informanten ved å spørre vedkommende om deres bakgrunn, faglig og yrkesmessig. Dette var et utgangspunkt som ga en innsikt i informantens historie. På forånd hadde jeg i tillegg gjort en del grunnundersøkelser i registre og ved å benytte søkemotoren Google. Dette gjorde meg bevisst på hendelser som kunne ha gått tapt i intervjuet dersom jeg ikke hadde vært obs på dem på forhånd. Dette kan skyldes at informanten slett ikke tenker på disse elementene som sentrale eller viktige i det hele tatt. Ellers forløp intervjuet seg som en dialog mellom informanten og meg. Intervjuene varte i 1 til 1 ½ time.

### 3.3 Utvelgingen av informanter

De første informantene hentet jeg fra en liste over bedrifter som jeg fikk fra Teknologisk Institutt. De opererer med sin egen database med bedrifter i SMB-skiktet<sup>8</sup>, og disse fikk jeg tilgang til. Ut fra denne listen ble det snevret inn på bakgrunn av det jeg mente var i en hensiktsmessig geografisk avstand. Deretter ble bedrifter kontaktet og i første omgang svarte 3 bedrifter ”ja” til å stille opp. To av disse var nyoppstartede bedrifter, den ene så vidt på markedet og den andre i ferd med å produsere en prototype. Den siste var en bedrift med en levetid på over 20 år. Jeg mente det ville være hensiktsmessig å inkludere bedrifter med ulik alder siden disse kunne ha ulike erfaringer i forhold til invasjon, oppstart og entreprenørskap. Siden så få bedrifter på listen ønsket å bidra i oppgaven så ble det nødvendig å skaffe informanter utover denne, og jeg kontaktet derfor bedrifter i mitt nærområde. En bedrift i Jevnaker kommune som er en Opplandskommune, og 3 informanter som jobber med

---

<sup>8</sup> Små og mellomstore bedrifter >250 ansatte  
[http://immi.se/eiw/texts/EIW\\_Sector\\_Specific\\_Booklet\\_on\\_SME\\_NO.pdf](http://immi.se/eiw/texts/EIW_Sector_Specific_Booklet_on_SME_NO.pdf)

etablererveiledning i henholdsvis Gran og Ringerike kommune. Jevnaker og Gran er begge typiske for Oppland med stort innslag av primær- og servicenæringer, mens Hønefoss i Ringerike er lokalisert i Buskerud fylke og har bystatus. Her var det langt enklere å få informanter. Jeg tenkte at dette kunne skyldes flere forhold, deriblant en tretthet hos bedriftene på listen fra Teknologisk Institutt som kanskje hadde blitt kontaktet av flere som meg med samme mål for øye. Bedriftene er like i den forstand at de alle selger produkter og holder på med produkt- og prosessinnovasjon. Alle har en teknologisk profil. I dette legger jeg at produktene deres innehar et element av forskjellige nye teknologier. 3 av bedriftene holder på innenfor feltet *grønne* teknologier, altså har en miljøvennlig karakter. Dette at bedriftene holder på med produkt- og prosessinnovasjoner ble valgt som et utvalgskriterium fordi jeg antar at disse bedriftene kan ha andre utfordringer enn de bedriftene som er tjenestebaserte.

Et annet problem jeg følte oppsto etter de første tre intervjuene var at informantene syntes å være henholdsvis like. Jeg begynte å bekymre meg for om de bedriftene som valgte å bli med i studien hadde felles egenskaper og deltok av årsaker som kunne vri resultatet i studien. Derfor var det ønskelig å få med informanter som var helt annerledes. Dette påvirket dermed i noen grad de neste jeg tok kontakt med, og jeg intervjuet derfor en etablererveileder og daglig leder i et regionalt næringsforum, samt daglig leder i en næringshage fordi jeg tenkte at disse ville kunne gi meg et større perspektiv på de erfaringene som entreprenører møter. I tillegg fikk jeg tips av to av informantene om nok en informant som jobber med nettverksbygging mellom entreprenører og eksisterende næringsliv i Oslo og Akershus. Jeg tok kontakt med vedkommende som stilte seg positiv til å bidra. Denne informanten har sitt daglige virke i Forskningsparken, en inkubator for gründere. Disse informantene er i daglig kontakt med entreprenører og eksisterende bedrifter. Sammen dekker disse nøkkelinformantene dessuten ulike geografiske områder, ruralt og urbant.

Den siste informanten ble valgt på bakgrunn av et søk på gule sider i mitt nærområde. På bakgrunn av resultatet ble bedriftene undersøkt litt nærmere og de med teknologisk profil og produkter ble kontaktet. To var positive til å delta, men det endte med at bare den ene kunne stille.

Når det gjelder antall informanter mener jeg at disse er tilstrekkelige. Dette baserer jeg på at de siste informantene syntes å si opp igjen det som allerede hadde kommet fram, og jeg vurderte da at jeg hadde de informantene som jeg trengte. Brinkmann & Tanggaard (2010)

hevder at det er bedre å ha et relativt lite antall informanter og gå i dybden i stedet for å risikere å drukne i data. Videre mener de at det ideelle er å holde på å intervjuer til det nås et metningspunkt, det betyr at ytterligere intervjuer ikke tilfører prosjektet flere relevante opplysninger. Jeg vurderte at 8 informanter ga meg tilstrekkelig med data innenfor rammen som problemstillingen legger opp til.

### 3.4 Intervjusituasjonen

Samtlige intervjuer ble utført hos informanten begrenset av informantens tid. Jeg fikk inntrykk av at informantene hadde satt av god tid til intervjuet, hvilket ga en rolig og ustresstet stemning. Jeg fortalte i korte trekk om mitt prosjekt, som jeg også hadde gjort på forhånd i mailkorrespondanse. Vi tok deretter for oss begrepet innovasjon. Dette mener jeg var viktig for å finne ut om deres oppfatning er i overensstemmelse med min. Informantene fortalte så om sin bakgrunn og erfaringer i en forholdsvis kronologisk rekkefølge. Deretter fortsatte jeg med spørsmål fra intervjuguiden, samtidig som jeg var fleksibel i forhold til hva informantene fortalte. I dette legger jeg å følge opp de opplysningene som kom fram, enten ved at jeg ba om en tydeliggjøring eller forklaring på hva de mente, eller det var opplysninger som førte intervjuet i en annen retning enn det guiden la opp til. Siden dette var et semistrukturert intervju så fungerte intervjuguiden kun veiledende og noe av hensikten med formen er å kunne være lydhør og fleksibel overfor informantene.

Jeg valgte bevisst ikke å benytte båndopptaker i intervjuene. Begrunnelsen er at jeg var redd for at informantene skulle føle det som påtrengende at denne skulle surre og gå i bakgrunnen, samtidig som de kanskje ville vokte seg mer for hva de sa. Dessuten var jeg redd for selv å bli for passiv i intervjusituasjonen og stole for mye på at informasjonen skulle tas opp på bånd. En båndopptaker vil nødvendigvis ha svakheter og ikke gi informasjon om bevegelser, ansiktsuttrykk osv. Jeg noterte svært flittig under intervjuet, også tanker jeg fikk underveis, usikkerhet i forhold til informantens uttalelser og lignende. Etter intervjuene transkriberte jeg umiddelbart. Jeg utførte aldri flere intervjuer per dag, men satte av god tid til å *fordøye* hvert intervju. Sett i ettertid er jeg usikker på om dette var rett avgjørelse når det gjelder hvordan jeg tror informantene ville reagert på båndopptaker, men jeg stoler på at min nedtegnelse av data er korrekt.



Det har blitt pekt på at forskeren kan besitte en slags makt i intervjusituasjonen siden denne vil inneha mest kunnskap og kontroll på fenomenet som søkes belyst (Kvale & Brinkmann 2009). Jeg har absolutt ikke oppfatning av at det var et asymmetrisk maktforhold mellom meg og mine informanter i min favør. Informantene har absolutt hatt mer kunnskap enn meg på temaer om virkemiddelapparatet, finansieringskilder osv. selv om jeg nok har hatt kunnskap om andre rapporter og teorier på området. Alt i alt ga dette en god balanse oss imellom.

Alle informantene var interesserte i mitt prosjekt og hadde en rekke tanker om temaet. Jeg informerte alle om at de ville bli anonymisert. Dette virket det ikke som noe de bekymret seg for og de tok det ikke opp igjen senere i intervjuet eller spurte noe mer i forhold til oppbevaring av dataene eller lignende.

### **3.5 Analysen**

Analysen har til hensikt å sammenstille de empiriske dataene og besvare problemstillingens spørsmål, altså forskningsspørsmålene (Granå 2006). Dette betyr at dataene skal organiseres for å gi en styrt lesning, eller det Launsø & Rieper (1995) kaller en transformasjon av datamaterialet hvor forskeren er en aktiv konstruktør.

En utfordring knyttet til metoden er at mening ytres i en kontekstuell sammenheng (Mishler 1986). Dette betyr at når ytringen skal avkodes så skjer det ute av denne konteksten og avkodingen er avhengig av at ytringen er meningsbærende som en isolert respons. I denne analysen snakker informantene samme språk som meg, og uklarheter som oppsto i løpet av intervjuet ble bedt forklart nærmere for slik å være helt sikker på at jeg hadde forstått ytringen. Samtidig vil jeg påpeke at informantene stilte opp frivillig, ble godt informert og jeg oppfattet samtlige som særdeles reflekterte og engasjerte. Innovasjon og entreprenørskap er heller ikke tematikk som byr på spesielle nærgående spørsmål, og informantene trengte på ingen måte å utlevere noe ved sin person for å svare fullgodt på mine spørsmål. Jeg er dermed av den oppfatning at dette lettet jobben med avkoding. Til slutt ville det heller ikke være noen risiko å svare på mine spørsmål siden alle informantene hadde en selvstendig rolle i sine respektive yrker og således ikke hadde noe å tape eller vinne på ikke å være åpen og

imøtekommende i forhold til intervjuet. Det var med andre ord ingen hensikt å uttale seg vagt og uklart.

Førforståelse, eller forforståelse, er også sentralt i kvalitativ forskning (Dalen 2004). Dersom forskeren setter seg noe inn i litteratur og forskning på området som ønskes belyst så vil vedkommende alltid inneha meninger og oppfatninger om dette på forhånd. Dette gjør at forskeren ikke passivt tar imot informasjon, men er aktivt med å forme denne. Bevissthet om egen førforståelse kan gjøre forskeren mer sensitiv når det gjelder å avkode eller forstå hva det er informanten forteller. Det er i følge Launsø & Rieper (1995) en glidende overgang mellom teori og forforståelse som forskningsinstrument. Før jeg gjennomførte intervjuene hadde jeg lest mye teori og empiri på området. Dette gjorde meg særlig bevisst på uttalelser som brøt med det jeg hadde lest og det hendte jeg da stoppet informanten for å gå litt nærmere inn i den tematikken. Men jeg ble også overrasket over de mange likhetene mellom informantene. Dette gjorde meg opprømt og ga meg en oppfatning av at det de fortalte var noe sentralt, at det var konsensus om det som ble fortalt og at det var viktig. Men det gjorde meg samtidig bekymret for om informantene hadde altfor like trekk og for at variasjonen og mangfoldet i materialet dermed ville bli skadelidende.

Kodingen av dataene foregikk i flere omganger. I første fase handlet det om å skape system og systematikk, mens det senere i prosessen handlet om å gripe fatt i meningssensen. Her fungerte Schumpeter som guide og teoriens beskrivelse av entreprenøren er å betrakte som idealtypisk. Jeg delte uttalelsene først inn i forhold til intervjuguiden og de temaene som er uthevet i den, deretter i forhold til Schumpeters inndeling i personlige trekk og uttalelser knyttet til erfaring og holdning, visjoner, og kapital og tilgang til kreditt. Det viktigste har vært å tolke informanten dit hen at det han eller hun har ment er mest sentralt, er også det som jeg har lagt mest vekt på. Samtidig mener jeg det her er viktig å være svært bevisst sin egen forforståelse for å motvirke at elementer ved informasjonen får for stor eller liten betydning i forhold til hva jeg selv mener. Dalen (2004) peker her på at det å velge sitater som fanger opp det essensielle, som kan stå som eksempel for mange, og som forekommer sjelden vil være typer sitater en leter etter.

Det skal sies at analyse av kvalitative data ikke følger en fast oppskrift og at det er ulike måter å nærme seg dataene på. Jeg forsøkte ulike tilnærmingsmetoder for å skape systematikk i dataene, fra å lage ulike matriser til å ta for meg hvert sitat og gi det en slags merkelapp som anga innhold og tema. Deretter ble den satt sammen i et nytt system.

Sistnevnte metode fungerte i min oppfatning best. Jeg skal gi følgende eksempel på hvordan dette så ut;

”Mye rapportering til det offentlige tynger selvstendig næringsdrivende, og det er innviklet og tungrodd. Samtidig er det på mange måter også positivt at det er gjennomregulert”. (Rådg/leder næringshage)

Merkelapp: Byråkrati

Neste sitat;

”Det er en papirmølle som er slitsom å forholde seg til”. (Eier Miljøteknologibedrift)

Merkelapp: Byråkrati

Disse sitatene er tatt ut av hvert sitt intervju, men de omhandler samme tema selv om ordet *byråkrati* ikke benyttes eksplisitt. De tas derfor ut av den konteksten de opprinnelig var en del av og organiseres på nytt under samme merkelapp.

## 3.6 Validitet

Når det gjelder validitet i kvalitative studier velger jeg her å støtte meg på Dalen (2004) som hevder at dette kan knyttes til følgende forhold; forskerrollen, opplegget, datamaterialet og tolkningen eller analytiske tilnærminger.

Når det gjelder validitet i forhold til forskerrollen så handler dette om at forskeren eksplisitt må redegjøre for sin tilknytning til det aktuelle fenomenet. Her er det også viktig å skape intersubjektivitet som betyr hvordan opplevelser og situasjonsfortolkninger blir felles gjennom mennesker. Møthe (2009) hevder at det handler om å gi kvalitativ forskning adekvat validitet hvor forskeren avmystifiserer sin egen forskningsprosess og gjør denne eksplisitt.

Den enkelte aktør tar alltid utgangspunkt i sin egen biografiske situasjon når de skal fortolke verden, og ingen aktører deler nøyaktig de samme situasjoner (Møthe 2009). Allikevel er vi ikke så ulike at vi ikke deler den samme verden. Og dersom vi bytter plass med en annen aktør så vil vi se ting slik han ser det. Slik har det seg at vi også antar at andre tolker samme situasjon slik som vi selv gjør, fordi vi tar utgangspunkt i felles begreper,

normer og fortolkningsmodeller. Uten denne intersubjektiviteten ville vi ikke hatt samhandling. Virkeligheten studeres altså gjennom aktørenes egne fortolkninger og for å få tak i disse fortolkningene og definisjonene som aktøren benytter så må forskeren skape en avstand mellom seg selv og sitt forskningssubjekt så liten som mulig.

Forholdet mellom informantene og meg har vært preget av gjensidig respekt, av jevnbyrdighet og av en felles forståelse av hva fenomenet innovasjon er og betyr. Jeg brukte mye tid på forhånd på å lese meg opp om temaet og for å ”snakke samme språk” og benytte samme terminologi. Et av intervjuene var utrolig morsomt der to informanter og jeg til slutt satt og ”drodlet” fram og tilbake rundt temaet. I tillegg har det vært utrolig imøtekommende informanter som flere har gitt mye av sin tid, tilbudt meg ytterligere data og invitert meg på seminarer i etterkant. Flere har også tipset meg og satt meg i kontakt med andre informanter. Jeg tolker dette som at jeg har lyktes i å skape intersubjektivitet mellom meg og mine forskningssubjekter.

Forskningsopplegget handler om utvalg og metodisk tilnærming. Dette er det redegjort for tidligere, både når det gjelder løpende vurderinger knyttet til mine informanter samt antall, og en begrunnelse for valg av metode. I tillegg er det kun jeg som har vært involvert i datafangst, bearbeiding og analyse hvilket har gitt god kontroll over alle variabler som ellers kunne vært gjenstand for ulik behandling dersom det hadde vært flere aktører inne i bildet.

Når det gjelder validitet knyttet til analysen så er det viktig at det gjennom tolkningsprosessen utvikles en dypere forståelse av temaet. Siden jeg på forhånd hadde satt meg inn i en del empiri særlig av kvantitativ art, var møtet med informantene verdifullt for å komme ned på mikronivå og se individene bak tall og annet datamateriale. Jeg ble overrasket over hvor mye det ga meg av energi i etterkant av intervjuet hvor jeg følte at det var svært interessant å snakke med disse menneskene. Samtidig har jeg i perioder hatt behov for å trekke meg ut av prosessen fordi dataene har føltes trivielle og det har da vært godt å kunne se ting med litt nye øyne. Dette har gitt meg nødvendig avstand til dataene slik at når jeg har gått tilbake til dataene har jeg oppdaget noe nytt i det som ble sagt av informantene.

Informantene er anonymisert og prosjektet er meldt inn til Norsk Samfunnsvitenskapelige Datatjeneste (NSD).

### 3.7 Kritikk

I analysen er det enkelte informanter som vies større plass enn andre. Dette har ikke vært bevisst fordi jeg har tillagt enkelte mer vekt enn andre, men ofte har disse informantene kommet med mer oppsummerende uttalelser som har favnet det flere har ytret. Jeg kan se en markant forskjell på informasjon fra entreprenørene, mellom entreprenørene og informasjon fra de i apparatet rundt, og jeg har hatt dette i minne når jeg har tolket dataene i etterkant. Det ble derfor spennende å kategorisere informantene særlig ut fra deres faktiske innovasjon og bedriftens situasjon. Det har vært umulig for meg å bedømme entreprenørenes produkt og deres innovasjoners verdi. Men jeg har hatt som hensikt å få tak i tidligere erfaringer og motivasjon nettopp for å tolke deres opplevelse av hva som er vanskelig og hvor skoen trykker. Dette er viet liten plass i analysen, og det er mulig dette burde blitt undersøkt nærmere.

Jeg har ikke utført noen pilotstudie på forhånd for å teste intervjuguiden. I ettertid tenker jeg at siden intervjuene har hatt en såpass løs struktur så har jeg forfulgt den retningen som informanten har ledet meg, samt at nøkkelspørsmålene syntes sentrale i samtlige intervjuer, og jeg mener at det ikke ville utgjort noen forskjell om jeg hadde testet intervjuguiden på forhånd.

## 4.0 Analysen del I

### 4.1 Egenskaper hos entreprenøren

I følge Barreto (1989) kan entreprenøren ha fire ulike funksjonelle roller. Den første er koordinator hvilket vil si at entreprenøren koordinerer alle produktivkreftene. Det neste er arbitrageur, hvilket innebærer å kjøpe billig og selge dyrt. Den tredje rollen entreprenøren kan ha er risikobærer, herunder også spekulering, eierskap og beslutningstaking. Den siste kategorien er innovatør. Det er denne rollen Schumpeters entreprenør først og fremst fyller.

Schumpeter (1928 i Swedberg et al. 2011) sier at for å kunne skille entreprenøren ut som analyseenhet i økonomiske systemer basert på fri konkurranse, må vi først finne ut hva det er han gjør. Han tar utgangspunkt i Marx' teorier og hevder at det er en forskjell på å eie kapital og å være entreprenør. Dersom han har kapital er han kapitalist. Det er like fullt mulig å være begge deler, men det å eie kapital er ingen essensiell del av entreprenørfunksjonen. Dette begrunner han med at man ikke nødvendigvis blir entreprenør av å eie kapital. I tillegg kan man bli entreprenør uten å ha kapital. Samtidig hevder Schumpeter at entreprenøren også er en administrator, ofte på lik linje med en byråkrat. Her retter han kritikk mot Marx som han mener ikke anser dette som ekte arbeid, men kun en innhøsting av andres arbeid. Schumpeter derimot anser dette som en viktig del av entreprenørfunksjonen, men ikke som en essensiell del av den. Schumpeter er opptatt av økonomisk historie og ser at enkelte familier kom til rikdom uten at dette kanskje var helt fortjent, men han forfekter et syn der dette ikke har noen betydning i det lange løp. Entreprenørfunksjonen vil ikke vedvare i familien over mer enn tre generasjoner, mener han. Dette skyldes at entreprenøren er i besittelse av trekk som ikke nødvendigvis går i arv, og at disse er *personlige*.

Dette at entreprenørfunksjonen er personlig oppfattes ofte synonymt med en person med spesifikke egenskaper (Spilling 2005). Men det er like viktig å betone at den entreprenørielle funksjon er noe midlertidig, og en rolle. Mange kan dermed være entreprenører en gitt periode for så å gå over i andre roller, flere kan også være serie-entreprenører selv om Schumpeter mener dette er sjelden. For Schumpeter er personlige egenskapene hos entreprenøren viktig.

## 4.2 Motivasjon

”Insentivene til en god gründer er å realisere prosjektet, men for de andre er det kapital som teller”. (Rådg. nettverksorganisasjon)

Informanten forklarer at gründeren har en helt annen motivasjon for det han driver med enn det de andre tilknyttet bedriften har, altså de som investerer. Schumpeter (1934) mente heller ikke at det var inntjening som motiverte entreprenøren. Han trakk fram 3 årsaker som han mente motiverte:

1. Drømmen om og viljen til å skape sitt eget kongedømme eller dynasti.
2. Viljen til suksess for suksessens skyld.
3. Gleden ved å skape.

Under det første punktet vil det igjen være en endeløs rekke motiver ifølge Schumpeter (1934); alt fra spirituelle til direkte pretensiøse eller selvgode motiver. Poenget er at selv om disse motivene er de som sammenfaller mest med forbrukertilfredsstillelse, så skal de ikke sidestilles. Hovedsakelig er det en motivasjon om å bevege seg oppover den sosiale rangstigen. Den andre gruppen med motiver handler om viljen til å erobre, eller suksess for suksessens skyld. Her er det finansielle utbyttet en sekundær effekt. De siste motivene er knyttet til gleden ved å skape, eller gleden ved å utføre oppgavene som ingen har gjort før. Dersom dette er riktig så er det altså en sammensatt motivasjon som ligger til grunn for beslutningen om å bli entreprenør. I tillegg vil motivasjonen ikke bare være knyttet til belønning i form av insentiver, men også langt mer idealistiske behov.

På spørsmål om hvorfor de startet opp bedriftene sine var svarene fra informantene svært like.

En uttrykte:

”Frihet. Frihet til å gjøre som jeg vil når jeg vil, styre min egen hverdag og ikke leve et A4-liv. Drive mitt eget. Jeg skal lykkes”. (Eier Led-teknologibedrift)

En annen informant sa noe lignende om sin motivasjon:

”Det viktigste er frihet til å drive sitt eget”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

Andre motivasjoner ble også trukket fram:

”Det var først og fremst ønske om å skape en bedre verden som gjorde at jeg satte i gang med dette”. (Eier Marinteknologibedrift)

Dette ble også nevnt av de andre bedriftene som en sterk motivasjon:

”Vi skal ikke være de billigste i markedet, men de beste. Og tar vi en krone per stykk mer enn konkurrentene så betyr dette at vi kan bidra til å gjøre en forskjell i en annen del av verden”. (Eier Led-teknologibedrift)

Denne bedriften hadde satt i gang med prosjekter i fattige landsbyer i Sør og var veldig opptatt av at svært mange mangler belysning som gjør at de kan holde på med ting på kveldstid. Jeg fikk inntrykk av at entreprenøren følte et sterkt moralsk ansvar for å gjøre verden litt bedre.

En informant sa:

”Det hadde vært mye enklere og mer lukrativt å skaffe seg en vanlig jobb og være ansatt et sted enn å starte opp for seg selv. Sånn sett er det ikke penger som er motivasjonen”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

Dette oppsummerer på mange måter de svarene jeg har fått av de ulike informantene hva angår motivasjon for å starte opp for seg selv.

”Noe av problemet i Norge er jo at folk sitter i godt betalte jobber og ser ikke behovet for å sette i gang noe for seg selv. Det vil jo bare koste tid og krefter”. (Rådg/leder næringsorganisasjon)

Det kan være helt andre insentiver som driver entreprenørene enn penger selv om informantene også forklarte at de også må ha penger for å leve og at frihet som flere nevnte på en måte også er knyttet til penger. Schumpeter (1934) hevder at entreprenøren også motiveres av entreprenørprofitten, ikke av lønn som mottas i et regelmessig arbeidsforhold. Sandal (2004) kaller entreprenørprofitten selve beviset på at innovasjonen var berettiget hvilket kan føles nødvendig siden entreprenøren må overkomme mye motstand for å innovere.



Det kan også være psykologiske aspekter som skiller innovative entreprenører fra andre. Dyer et al (2011) studie er nevnt tidligere i forhold til kreativitet, i tillegg er det studier som viser at det kan være forskjeller i motivasjon.

Motivasjon styrer atferd. Dette er en grunnantakelse innen det psykologiske fagfeltet. Schumpeter var svært opptatt av dette aspektet hos entreprenøren. Man kan grovt sett dele motivasjonsteorier inn i to grupper; den ene handler om indre motivasjon og faller inn under kategorien drivteorier. Man tenker seg at indre stimuli motiverer til handling (Svartdal 1997). Den andre gruppen teorier faller inn under kategorien belønningsteori eller insentivteorier. Insentivteori vektlegger belønninger og forsterkninger som bakgrunn for motivasjon, det er da snakk om ytre belønning, eller de forventninger om måloppnåelse som ligger til grunn for atferden<sup>9</sup>.

Figur I. Motivasjon

Teori	Motivasjonskilde	Handling
Drivteori	Behov	Tilfredsstille behov
Insentivteori	Belønning	Måloppnåelse

Kilde: Svartdal (1997).

Drivteoriene legger altså til grunn at behov skaper en indre biologisk konflikt som bringer individet ut av likevekt, hvilket skaper et psykologisk driv til å oppnå likevekt igjen. Sult skaper behov som bringer organismen ut av balanse, dette motiverer til atferd som har som mål å fjerne sulten og oppnå balanse igjen (Svartdal 1997). Slik sett er biologiske behov en sterk menneskelig motivasjon (Carsrud et al. 2009). Den andre kategorien postulerer at ytre former for belønninger motiverer til handling for å oppnå disse. Herunder kan det nevnes penger, status og lignende. Tradisjonelt har førstnevnte kategori blitt knyttet til psykologi og sistnevnte til økonomi, men det har vært et behov for et felles rammeverk. Dette gjelder særlig i studier av entreprenøren (Carsrud et al 2009). Dette er spennende tanker, særlig med tanke på at Schumpeter selv blandet teorier og fagretninger og var en av de første som trakk inn de psykologiske aspektene hos entreprenøren.

På bakgrunn av denne inndelingen av hva som motiverer handling, kan man også klassifisere entreprenører. Hva motiverer entreprenører som driver et selskap i vekst, kontra et

---

<sup>9</sup> Store medisinske leksikon [http://snl.no/sml\\_artikkel/motivasjon](http://snl.no/sml_artikkel/motivasjon)

selskap som overlever? Og hvorfor er det viktig å skille? Det er en forskjell på hvilke verdier ulike bedrifter skaper utover seg selv. Dette gjelder både i ren omsetning og antall ansatte som bedriften kan sysselsette, altså hvilke ringvirkninger bedriften skaper i økonomien.

Grünfeld & Jakobsen (2006) hevder at eiere av vinnerbedrifter *vil* mer. I en undersøkelse av personlige eiere fant de at de eierne som lyktes med å skape vedvarende lønnsom vekst i sine bedrifter hadde andre *visjoner* enn i kontrollbedriftene. I vekstbedriftene er som regel den daglige leder også den som etablerte bedriften, altså entreprenøren. Og ambisjonen var å lykkes i alle geografiske markeder, mens i kontrollbedriftene var hovedambisjon økonomisk fortjeneste. Dermed kan det se ut som om entreprenørens motivasjon for oppstart og drift spiller en vesentlig rolle når det gjelder bedriftens lønnsomhet og vekst.

Schumpeter mente at det var viktig å trekke på kunnskap fra psykologien for slik å kunne forstå menneskelig atferd. Han mente at når vi begynner å undersøke motivasjon ser vi hvor komplekst dette egentlig er. Dette er i kontrast til den *økonomiske mannen* som er fullstendig rasjonell i sin motivasjon. Når økonomien sirkulerer i det Schumpeter kaller kretsløpet eller den sirkulære flyt så er ikke motivasjon noe bevisst, ei heller nødvendigvis rasjonelt. Man styres av normer, rutiner og vaner, og behov som søkes tilfredsstilt av varer og tjenester. Entreprenøren derimot skal bryte med dette mønsteret og gjøre noe som er nytt. Dette krever et svært rasjonelt sinn siden entreprenøren mangler tidligere erfaring og kunnskap å basere sin atferd på. Entreprenøren skal bryte opp tradisjoner og skape nytt, ikke bare økonomisk, dette vil også kunne få konsekvenser for det sosiale og kulturelle (Schumpeter 1934). Hva oppnår Schumpeter med dette bruddet med den *økonomiske mannen*? Jo, han bryter med de økonomiske modellene der entreprenøren er en produksjonsfaktor (Endres & Woods 2010) og plasserer endringsagenter, altså entreprenøren inne i systemet. Slik forklarte han hvordan utvikling foregår, ikke bare den økonomiske, men egentlig all utvikling.

Hva med de som motiveres av inntjening i første omgang da? Disse bedriftene har i følge Grünfeld & Jakobsen (2006) et dårligere vekstpotensial på sikt og det paradoksale er at for de som først og fremst er ute etter å tjene penger, så har de en lavere inntjening enn de som motiveres av vekst. De mener dette kan skyldes at det å skulle tjene mye penger egner seg lite som *visjon* for bedriften.

Motivasjonen hos entreprenøren synes dermed å være svært viktig, og den kan bidra til en økt forståelse av hvordan entreprenører tenker og handler. Vi ser også at Schumpeters bidrag på området kan være relevant.

## 4.3 Visjon og strategi

”Vi ser etter gründere som vil bli store, som har noe som er nytt og som har tro på prosjektet sitt”. (Rådg. nettverksorganisasjon)

Dette utsagnet er hentet fra informanten som kobler entreprenører med investorer og kan oppsummeres i at det han ser etter er at entreprenørens visjon for bedriften er *vekst*. I min analyse har informantene visjoner om å lykkes i internasjonale markeder. Jeg tolker dette som at deres visjon og strategi er vekst:

”Planen er først å komme seg ut i markedet, begynne i det små og overbevise markedet at vi har et nyttig og bra produkt for så å lykkes i å tiltrekke oss gigantene som X og Y”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

En litt annen visjon er denne:

”De store manipulerer markedet til sitt eget gode. Jeg skal gi forbrukerne et bedre produkt som også gir en miljøgevinst”. (Eier Led-teknologibedrift)

Informanten forklarte videre at han ønsket ”å ødelegge for gigantene som hindrer utvikling”. Siden dette bare kan skje ved å bli en betydelig aktør i markedet, tolkes også denne visjonen som vekst, men her er det i tillegg en etisk dimensjon som motiverer.

Motivasjon henger sammen med visjon og strategi fordi det er motivasjonen som styrer atferd. Motivasjonen for å starte gir visjonen for bedriften som også former strategien bedriften styres etter.

## 4.4 Vilje og utvikling

”Entreprenørånden er viktig. De som har dette er mer innstilt på å jobbe mye. De som kommer innom og vil drive sitt eget fordi de har lyst på mer fritid har misforstått. De aner ikke hvor mye tid, innsats og penger som er avgjørende for å lykkes”.

(Rådg./leder næringsorganisasjon)

Entreprenørånden har jeg kalt vilje. Den ble også nevnt av andre med andre betegnelser:

”Gründerdrive er svært viktig, og jeg bruker mye tid på coaching og læring av salgsteknikk. Mange er svært dårlige på dette og det kan være et stort hinder når du skal nå ut til mulige samarbeidspartnere”. (Veileder næringsorganisasjon)

Her sies det noe om at denne drivkraften eller ånden er noe som kan læres og at entreprenørene kan utvikles. Dette er egentlig et svært viktig poeng. En av mine informanter som arbeider med nyetableringer uttalte at:

”Miljøet er veldig fagorientert. Det burde vært mer fokus på utvikling av gründere på et personlig plan. Det burde være mer fokus på hva vi kan bli, og ikke hva vi er. Personlighetsutvikling og coaching er sannsynligvis svært nødvendig og burde være langt mer sentralt. Jeg mener at det burde vært fleksible kompetanseteam som er skreddersydde i forhold til hva som er entreprenørens behov”. (Rådg./leder næringshage)

Dette er et svært godt utsagn der hun sier at entreprenøren er i en læringsprosess. Og viljen til og lykkes kan hemmes av manglende kompetanse. Dette er absolutt ikke i tråd med Schumpeter (1934) som mener at entreprenøren er en eksepsjonell leder som er i stand til å se det andre ikke kan se, som i etterkant viser seg å være sant. Men det er belegg for å hevde at det å innovere innebærer læring som gjør at flere gjør dette om og om igjen. Disse kalles serie-entreprenører. Grünfeld & Jakobsen (2006) beskriver både serie-gründere og parallell-gründere som de som driver fram bedrifter og selger for så å starte på nytt. Forskjellen er at parallell-gründerne er involvert i flere prosjekter samtidig. De anser denne formen for entreprenørskap som svært gunstig hvilket de begrunner med at det ikke er et hovedpoeng å få flest mulig til å starte opp bedrifter, men å få noen til å starte opp vinnerbedrifter. De mener det er langt imellom disse i Norge. Disse entreprenørene er spesialiserte på nettopp

entreprenørfunksjonen. De hevder at det kan synes å være noen læringsgevinster knyttet til det å starte opp og drive fram bedrifter.

Schumpeter (1934) er skeptisk til at det er mulig å være serie-entreprenør.

”(..) everyone is an entrepreneur only when he actually carries out new combinations, and loses that character as soon as he has built up his business, when he settles down to running it as other people run their businesses. (..) it is just as rare for anyone always to remain an entrepreneur throughout the decades of his active life as it is for a businessman never to have a moment in which he is an entrepreneur..” (Schumpeter 1934:78)

Han mener at å være entreprenør er en funksjon man fyller på et gitt tidspunkt og når denne er over går entreprenøren over til vanlig ledelse av den bedriften han startet. Han påpeker at noe a grunnen til at det kan være utfordrende å skille ut entreprenørfunksjonen er at det skal mye til at entreprenører ikke inngår i ledelsen, og at ledelsen aldri bedriver innovasjon og entreprenørskap (Schumpeter 1934).

Tre av mine informanter hadde tidligere startet opp bedrifter, men det er usikkert om dette var innovativt, og om det var slik at de gikk videre til neste prosjekt så fort entreprenørfunksjonen var utført. Jeg fikk ikke inntrykk av at dette var noe bevisst, men mer et resultat av omstendighetene. Den ene entreprenøren hadde en annen bedrift som han levde av uten at dette kostet alt for mye energi å holde i gang. Han brukte også denne eldste bedriften for å finansiere den nye bedriften.

Samtidig var mine informanter svært oppsatt på å drive egen bedrift. En kom med følgende utsagn:

”Jeg skal være selvstendig. Går ikke denne bedriften, starter jeg en annen”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

Et spennende utsagn kom fra den ene nøkkelinformanten som hadde tanker rundt entreprenører og utdanning. Han sa:

”Flere gründere jeg kjenner til som virkelig har fått det til har knapt med utdanning. Skyldes dette at de er så sultne at de ikke kan vente, eller at de ikke får noe utbytte av utdanning?” (Rådg./leder næringsorganisasjon)

Dette er svært interessante spørsmål. Skogstrøm (2012) fant i sin undersøkelse at hos individer med en asymmetri mellom evner og utdanning så valgte mange å bli entreprenører. Han hevder at årsakene til dette er at de ikke har noe utdanning og derfor ingen jobb som kan vise deres produktivitet. De som har utdanning ender opp i sikre jobber og kombinasjonen av høyere utdanning og bra jobb beviser deres produktivitet. Skogstrøms studie er kvantitativ og informasjon om personenes evnenivå er hentet fra sesjon til førstegangstjeneste.

Blant mine informanter er det en som avsluttet sin skolegang før han var ferdig med videregående. Han forklarte dette med at han var rastløs, og umotivert for skolegang. Han fortalte at:

”Den dagen jeg dro brant jeg alle broer”. (Eier Led-teknologibedrift)

I en serie med studier fra USA og Nederland viser Van der Sluis et al (2004, 2007, 2008) at utdanning har en positiv effekt på entreprenørskap. De hevder dette skyldes at en entreprenør kan bedre utnytte sin kunnskap og erfaring maksimalt kontra en arbeidstaker som sannsynligvis ikke kan gjøre dette siden stillingen avgjøres av hans arbeidsgiver. Samtidig fant de ut at en entreprenør med høy utdanning enklere får tilgang til kapital siden han vil anses som mindre risikabel enn en entreprenør uten samme utdanning. Det er usikkert om man kan finne de samme tendensene i Norge som i disse studiene, men det er like fullt interessante studier.

## 4.5 Risiko

”Cowboyene kommer ikke og ber om hjelp. De kjører på. Har inntrykk av at de både har større turnover, flere konkurser, men også flere lønnsomme bedrifter”.

(Rådg./leder næringsorganisasjon)

Dette utsagnet kommer fra den ene informanten som jobber med koblinger i sin region. To av mine informanter har sitt daglige virke i type etablerersentre og de uttrykte samme opplevelse av de som kommer innom:

”De som kommer hit er ofte trygghetssøkende”. (Veileder næringsorganisasjon)

Og tilsvarende:

”Mange som kommer hit er trygghetssøkende”. (Rådg./leder næringshage)

Dette er interessante observasjoner. De som ber om hjelp fra denne typen organisasjoner søker å føle en større grad av trygghet, mens de som henvises til som cowboyer synes å være de som potensielt har mest å tape, vinne og dermed også tar mest risiko. Dersom dette er tilfelle, hvilke mekanismer kan ligge til grunn?

Schumpeter er derimot veldig klar på at entreprenøren aldri bærer risikoen, det er det kapitalisten som gjør. Men han sier også at

”..when removing the still remaining associations between the possession of capital and the notion of the entrepreneur (in particular the function of risk-bearing –which concerns the entrepreneur legally, but not economically..)” (Schumpeter 1928 i Swedberg et al.2011:227).

Dette utsagnet vitner om at Schumpeter opererer med ulike former for risiko. Dersom entreprenøren risikerer sin egen kapital så er ikke dette knyttet opp mot kreditt som han trenger å låne i banken. Denne typen risiko er knyttet til den økonomiske finansieringen av innovasjonen dersom dette gjøres av en bank. I de tilfellene entreprenøren også er kapitalisten er det ikke behov for kreditt og ingen tar risikoen. Her forstår Schumpeter risiko på en snever måte på makronivå. Dette andre aspektet knyttet til risiko utdyper Schumpeter ikke noe særlig, men han nevner juridisk risiko, risiko knyttet til det å utføre noe nytt, risikoen knyttet til det å bryte ut av vante tankemønstre, samt risikoen for å ødelegge sitt navn og rykte (Schumpeter 1934). Schumpeter opererer altså med en type risiko på makronivå, og en annen type på mikronivå.

Risiko er knyttet til usikkerhet. Desto mer usikkerhet knyttet til en spesiell oppgave, jo mer risikabel er oppgaven. Dette skyldes at man har ingen erfaring å støtte seg til som kan brukes veiledende, og veien blir på en måte til mens man går. Risiko kan også knyttes til det å bruke mye tid og ressurser på noe som ikke ender opp som noe fruktbart. Vil dette si at enkelte entreprenører har en annen toleransegrense for risiko enn andre? Dutton & Jackson (1987) hevder at entreprenørene ikke har noen annen holdning til det å ta risiko enn det andre har og at de ikke er mer tilbøyelige til å ta risiko eller er mer tolerante overfor risikoelementet. Men de benytter en annen fortolkning eller forståelsesramme når de bedømmer om en

situasjon er positiv eller negativ i forhold til å oppnå noe. Dette gjør at de fokuserer mer på sannsynligheten for et vellykket utfall, altså at elementer ved situasjonen betones mer og andre tillegges mindre vekt. I en studie de utførte der forskningsobjektene fikk presentert et scenario med en del spesifikk informasjon på forhånd, så valgte de forholdsvis like handlinger på bakgrunn av dette. Dersom informasjonen var mindre tydelig eller tvetydig så valgte de samme forskningsobjektene ulike handlinger. Dette mener de skyldes de heuristiske hjelpemidlene, mentale snarveier, som alle benytter når de står overfor en ny situasjon og må benytte seg av tidligere erfaring på andre områder for effektivt å kunne tolke og handle. Her er entreprenører mer tilbøyelige til å vurdere situasjoner mer positive enn andre fordi de vektlegger de sterke sidene i situasjonen kontra svakhetene. Problemet med subjektive fortolkninger er nødvendigvis at de ikke enkelt lar seg måle og vurdere objektivt, men det er interessant at entreprenører kan ha en tendens til å være mer positive enn det situasjonen tilsier, mens ikke-entreprenører kan være mer negative.

Antonczyk & Salzmann (2012) hevder at det er en forskjell i individers risikovurdering fordi ulike typer kognitive feil fører til at individer oppfatter mer eller mindre risiko enn det som er reelt. Individer som er overoptimistiske har en tendens til å undervurdere risiko, mens de som er overforsiktige har en tendens til å overvurdere risiko. Dette er en type feilkilder som både kan ramme entreprenører og investorer. Samtidig fører denne overvurderingen av egne evner og en større tro på at prosjektet skal lykkes til at det er større sjanse for at prosjektene blir realisert. Antonczyk & Salzmann (2012) mener dermed å finne støtte for at det er en mer utbredt aktivitet knyttet til risikokapital i samfunn der man er mer individualistisk. Dette er interessant siden det blant mine informanter har blitt nevnt at velferdssamfunnet ikke legger opp til entreprenørskap. Et typisk utsagn er

”Velferdssamfunnet legger ikke veldig opp til at man trenger å stikke fram hodet, ta risikoer og skape noe nytt”. (Rådg./leder næringsorganisasjon)

Samtidig kan man kanskje vente her at det vil være mulig å ta større risiko siden man i velferdssamfunnet uansett har et sikkerhetsnett dersom det skulle ende dårlig. Ved å snu på problemstillingen er det da mulig at det tas for stor risiko blant norske gründere, og at dette dermed øker sjansen for ikke å lykkes. Aarbu & Schroyen (2011) fant i sin studie at den gjennomsnittlige nordmann nettopp har nokså høy risikoaversjon, hvilket gir seg utslag i at man velger å jobbe i offentlig sektor kontra privat, unnlater å ta lederjobber og ikke tar finansiell risiko i form av høyrisikolån for å investere. I samme studie fant de dessuten at



dersom man er fornøyd i den situasjonen man er i så øker deres risikoaversjon. Dette er også noe som ble formidlet av informantene:

”Folk sitter allerede i godt betalte jobber, det er ingen hensikt å sette i gang noe eget som er mer krevende på alle måter”. (Rådg./leder næringsorganisasjon)

Dette utsagnet støtter funnene til Aarbu & Schroyen (2011). En annen informant uttalte dessuten:

”Det ville vært mer lønnsomt bare å ta seg en jobb og vært ansatt et sted”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

Det kan altså virke som om det generelt i Norge er gode kår og folk er i de jobbene de ønsker. I følge undersøkelsen til Aarbu & Schroyen (2011) så øker individenes risikoaversjon under sånne betingelser. Men undersøkelsen sier også noe om at når det gjelder risikovurdering så er det stor variasjon. Enkelte av informantene uttrykte seg i liknende vendinger:

”Vi har det for godt her i landet. Vi trenger ikke stå på noe utover det en vanlig jobb krever”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

Og omtrent samme utsagn fra en annen informant:

”Det er for behagelig å bo i Norge. Det er på en måte ikke noe poeng å slite seg ut på å være entreprenør og gründer når kanskje det i hvert fall i perioder er mer lønnsomt å være vanlig lønnsinntaker”. (Eier Led-teknologibedrift)

Som nevnt tidligere i analysen så er ikke Schumpeter spesielt opptatt av den risikoen som entreprenøren skal ta. Han nevner at det er en viss risiko knyttet til det å gjøre noe nytt, men går ikke spesielt inn i denne problematikken. Det er en utbredt oppfatning av at det *er* risikabelt å skulle sette i gang for seg selv og mange satser stort på dette. Schumpeter derimot var mer opptatt av risiko på makronivå og hevdet at entreprenøren tar ikke risiko. Kanskje noen av svarene kan finnes nettopp i de psykologiske teoriene rundt motivasjon som undersøker hvorvidt det er ulike måter å reagere på risiko på.

Carsrud et al. (2009) foreslår at for å forstå risikoelementet hos entreprenøren bør en undersøke kognitiv dissonans- og risikoaversjonsteoriene knyttet til motivasjon. Forskning på kognitiv dissonans og behovet for å unngå å feile kan gi innsikt i hvorfor entreprenører gjør nærmest hva som helst for å unngå dette. Kognitiv dissonansteori hevder at dersom en person

gjør noe som bryter med personens holdning så skaper dette emosjonell ulikevekt i en sånn grad at dette kan medvirke til holdningsendring. Atferden kan ikke endres dersom denne allerede er utført, men det kan holdningen man har til atferden. Dette gjelder hovedsakelig i situasjoner der atferden er frivillig (Svartdal 1997). Holdninger spiller en viktig funksjon når det gjelder å forklare motivasjon ved at det strebes etter å ha konsistente meninger og holdninger, men i tillegg hevder ulike retninger innen psykologi at holdningene bidrar til å styre informasjonsprosessering og at man på den måten aktivt søker etter relevant informasjon, koder denne informasjonen mentalt og henter informasjon fra hukommelsen på en slik selektiv måte (Stahlberg & Frey 1996). Andre hevder at kognitiv dissonans oppstår i sammenhenger der personer opptrer ansvarlig, men dette frembringer til tross for dette en uønsket konsekvens og dette skaper en ubehagelige indre spenning. Denne spenningen fungerer som drivkraft der det blir særdeles viktig å redusere spenningen. Dette får implikasjoner for hvordan vi tolker våre handlinger, vår selvoppfatning og motivasjon. Hva som avgjør om utfallet er uønsket eller ikke er internasjonaliserte holdninger knyttet til ens kultur, samfunnet man lever i eller ens egne tanker om seg selv (Cooper 2007). Når vi summerer opp disse teoriene og funnene for så å knytte dette opp mot entreprenøren, kan vi si at entreprenøren er i besittelse av ulike holdninger som bidrar til å opprettholde atferd som andre muligens ville oppfattet som ekstrem. Med dette mener jeg at holdningene justeres til atferden som igjen er et resultat av indre motivasjon. Den indre motivasjonen styrer atferden via holdningene og skaper en sterk drivkraft for å gjennomføre entreprenørfunksjonen.

Kognitiv dissonansteori vil videre foreslå at desto enklere en oppgave er, desto mer pinlig blir det å feile. Jo pinligere det blir å feile, desto større blir motivasjonen for å unngå dette. Dermed vil det være mer naturlig for en entreprenør å ta større risiko for slik å unngå at det blir for pinlig å mislykkes (Carsrud et al. 2009). Forstått på denne måten er det dermed ikke snakk om at entreprenøren øker sin risiko, han reduserer den mulige skamfølelsen det å feile kan føre til. Mine informanter hadde ulike forhold til risiko, men dette var ikke noe de selv påpekte. De svarte på mine spørsmål knyttet til dette. En av mine informanter sa følgende:

”Og mislykkes er ikke et alternativ. Jeg skal klare det!” (Eier Led-teknologibedrift)

Dette utsagnet vitner også om hvilken vilje som ligger bak valget å sette opp entreprenørfunksjonen. Utsagnet kan også knyttes til indre motivasjon. Sistnevnte kan synes å bli drevet av et indre ønske om å lykkes i å sette opp en vellykket bedrift. Går ikke det med

denne bedriften, kommer han til å prøve igjen. Et annet aspekt ved motivasjon hos entreprenører er det sterke prestasjonsbehovet (Carsrud et al. 2009 , McClelland 1976). Dette er også tydelig i utsagnene.

Entreprenører som lykkes har et annet forhold til risiko enn for eksempel gjennomsnittet av ledere, og i tillegg har de en annen risikovilje, hevder Strand (2007). Dette er viktig kunnskap om entreprenøren og kan gi innsikt i hva Schumpeter mener når han sier at entreprenøren ikke er risikobæreren. Dette kan da henge sammen med den sterke poengteringen av at mislykkes er utenkelig.

Zhao & Seibert (2006) gjorde en meta-analyse av engelskspråklig forskning og fant at det var vanskelig å finne studier der forskeren hadde eksplisitt beskrevet hvordan de hadde kategorisert entreprenørene, hvis de i det hele tatt hadde kategorisert entreprenører og ledere. Da de mente at denne kategoriseringen var viktig endte de opp med 23 studier som ble inkludert i meta-analysen. De konkluderte med at entreprenører skiller seg fra vanlige ledere på 4 av 5 fundamentale personlighetstrekk. Entreprenører skåret høyere på åpenhet for nye erfaringer og samvittighetsfullhet som inkluderer motivasjon for å jobbe mye og hardt for å nå en målsetning. Ledere skåret høyere på medgjørighet og nervøsitet. Dette siste personlighetstrekket mener de henger sammen med at ledere opptrer i sikrere omgivelser hvor de er ansatte i bedrifter, dette betyr at de har et sikkerhetsnett som entreprenører ofte ikke har med tanke på for eksempel lønn.

På direkte spørsmål om risiko og det å være entreprenør så svarte de at det var risiko i forhold til ikke å ha noen lønn. Lederen av den mer etablerte bedriften som hadde eksistert i mange år på svarte på det samme spørsmålet at:

”Klart det er risikabelt å innovere. Det kan jo hende at ingen vil kjøpe produktene vi lager”. (Eier Marinteknologibedrift)

Jeg mener dette utsagnet i relasjon til de andre i dette kapittelet vitner om at forholdet til risiko er annerledes i relasjon til bedriftens situasjon i markedet. Det er en risiko for en liten bedrift å innovere. Dette er en prosess som sannsynligvis vil koste tid og penger for bedriften, samtidig som inntektene knyttet til det nye som produseres er usikkert. Dette betyr også at entreprenører har et helt annet forhold til risiko idet han skal utføre innovasjonen og oppsett av entreprenørfunksjon, enn det han erfarer senere idet han går over i en ny rolle som leder av en etablert bedrift. Dette er i tråd med Schumpeter som mente at det er stor forskjell på å

starte opp og utvikle en ny bedrift kontra det å være administrativ leder i en etablert virksomhet (Spilling 2005).

Som nevnt tidligere så legger Schumpeter etter hvert mer vekt på innovative bedrifter. Altså at innovasjon skjer i sosiale sammenhenger. Et viktig aspekt som Schumpeter, og senere andre, peker på er den usikkerheten som en bedrift møter i forbindelse med det å skulle innovere. Dersom en bedrift lykkes i å få en innovasjon ut på markedet tidlig, så kan dette få implikasjoner som en ikke har oversikt over fordi man har reagert raskt. Særlig gjelder dette radikale innovasjoner av meget lønnsom karakter der man ikke har forutsetninger for å vite hva som er de beste strategiene. Her bør bedriften ta i betraktning risikoen for stivhengighet og faren for lock-in. Dette kan få negative følger siden det å være tidlig ute med en innovasjon kan være svært kostbart og kan "låse" bedriften i en bestemt retning. Det da å skulle skifte retning kan da bli svært vanskelig kostnadsmessig (Fagerberg 2005).

Enkelte entreprenører går som nevnt tidligere under betegnelsen serie-entreprenører. Disse går fra prosjekt til prosjekt, de går videre når entreprenørfunksjonen er utført. Det er forholdsvis greit å forestille seg hvordan en person kan motiveres av å utføre et vellykket prosjekt og at vedkommende dermed ønsker å oppnå dette igjen. Men entreprenører som faller inn under denne kategorien lykkes ikke nødvendigvis. Allikevel fortsetter de denne atferden, setter opp entreprenørfunksjonen gang på gang, nærmest uavhengig av utfallet. Hvorfor skjer dette? Innen psykologiske teorier har man pekt på at entreprenører attribuerer annerledes enn andre. Attribusjonsteorier handler om hvordan vi som deltakere i sosiale sammenhenger forklarer begivenheter og hendelser rundt oss. Dette har flere funksjoner. Det har til hensikt å opprettholde vår følelse av kontroll, samt troen på en rettferdig verden. Jeg skal gi noen eksempler. Dersom noen blir utsatt for noe kriminelt, leter vi først etter faktorer der offeret for handlingen har oppført seg på en slik måte at det kan forklare at nettopp denne personen ble offer. Dersom dette ikke kan forklares ut fra disse, begynner vi å lete etter personlige egenskaper som gjør at vi allikevel kan plassere skylden hos offeret. Dette gjør vi for å opprettholde troen på en rettferdig verden der tilfeldige mennesker ikke blir utsatt for urettmessige handlinger. Samtidig plasserer man kontrollen hos individet, hvilket gjør at man har tro på at vi selv har kontroll over det som skjer oss. Den fundamentale attribusjonsfeilen er altså en tendens til å legge vekt på indre egenskaper og nedtone den situasjonen som vedkommende befinner seg i, enda studier viser at det i aller høyeste grad er situasjonen som frembringer responsen, i form av handlinger. Altså har de fleste en tendens til å overdrive

menneskers personlige egenskaper når de forklarer atferd, og overse betingelser i situasjonen (Hewstone et al 1996, Strand 2007).

Hos entreprenører er denne feilen motsatt. Altså har entreprenører en tendens til å vektlegge situasjonen når de attribuerer om andre, og sine egne personlige egenskaper når de attribuerer om seg selv. Dette handler om kontrollplassering. Ved å attribuere på denne måten, vil alltid kontrollplasseringen ligge hos en selv, hvilket betyr at en selv har kontroll over situasjonen. Denne troen på at man selv har kontroll kan vise seg å være avgjørende for de som velger å være entreprenører. Dette gir en innstilling av at det alltid er rom for å lære, også der man feiler. I tillegg kan dette bidra til å forklare hvorfor det kan synes som om entreprenøren går på nye prosjekter til tross for faktiske, negative erfaringer knyttet til tidligere aktiviteter.

Denne delen av analysen viser at det finnes empirisk belegg for å hevde at entreprenører *har et annet forhold til risiko enn vanlige ledere*, og de som velger ikke å være entreprenører. Dersom jeg kategoriserer mine egne informanter så finner jeg de som var kortest i gang med sitt prosjekt som minst bekymret for prosjektets framtid. Dette henger nok også sammen med alder og forpliktelser for øvrig, men også med tidligere erfaring med vellykkede prosjekter. De virket også å ha en stor tro på at det var opp til dem selv om prosjektet ble en suksess eller ikke. Disse to hadde et altoppslukende forhold til sine prosjekter. En hadde følgende utsagn:

”Jeg jobber bestandig. Jeg mailer mens jeg spiser, ringer mens jeg kjører...dette er jobb, hobby, hele livet”. (Eier Led-teknologibedrift)

Selv om denne informanten ga uttrykk for at det ikke er spesielt risikabelt å være entreprenør i Norge så sier dette utsagnet noe om at her er det investert mye tid, penger og følelser. Utsagnet kan også settes i sammenheng med det at å mislykkes ikke er et alternativ. Disse utsagnene vitner om flere av de egenskapene som er diskutert her; viljen til å stå på utover det som er vanlig, det at ikke å lykkes er utenkelig. I intervjuene ble ikke risiko som begrep diskutert, men mitt inntrykk er at det i første omgang ble knyttet til finansiell risiko

De informantene som arbeider med støttesystemer for entreprenører mente at risiko er en del av entreprenørfunksjonen. En sa følgende:

”Jeg har inntrykk av at mange tar store sjanser og risikerer omtrent gård og grunn for å sette i gang”. (Rådg./leder næringshage)

## 4.6 Oppsummering

Motivasjon og visjon henger nøye sammen og studier viser at dette spiller inn i entreprenørens strategi og atferd når det gjelder iverksettelse av innovasjon. Studiene som er referert til i denne analysen har lagt stor vekt på at det er viktig å kategorisere entreprenører og at manglende klassifisering kan være en årsak til at man i andre sammenhenger ikke finner forskjeller i forhold til egenskaper hos entreprenørene.

Når det gjelder motivasjon viser denne analysen at Schumpeter er aktuell i sin beskrivelse av faktorer som er viktig. Samtidig viser den store kvantitative undersøkelsen til Grünfeld & Jakobsen (2006) at dette kan være så viktig at det faktisk er avgjørende for bedriftens evne til vekst.

Risiko er et vanskelig tema å behandle. Schumpeters teori peker på ulike former for risiko på mikro- og makronivå, men dette er vagt beskrevet særlig på mikronivå. En del psykologisk litteratur henvist til i denne analysen antyder at entreprenører ikke har et annet forhold til risiko, men at de har en annen måte å tolke og behandle informasjon på som gjør at de ender opp med å tolerere større risiko enn andre. Det som er vanskelig ved dette er at å skulle bedømme risiko ikke er objektivt, men resultat av ens egne erfaringer og personlighet.

## 5.0 Analyse del II

### 5.1 Rammebetingelser for innovasjon i Norge

Entreprenøren befinner seg i en sosial kontekst (Reinert & Schootbrugge 1999). Rammebetingelser er de forhold som indirekte eller direkte påvirker innovasjon i Norge. Med utgangspunkt i Schumpeters teorier skal jeg først undersøke hva som påvirker entreprenørens tilgang til kapital eller kreditt. Deretter skal jeg se på effekter av skatt, og tilslutt undersøke hvilke politiske virkemidler informantene trekker fram som viktige.

I Schumpeters system så skaper banker kjøpekraft, kreditt. Denne låner de ut til entreprenører til en gitt rente, renten er prisen på kjøpekraften og bestemmes av hvor stor risiko banken mener de må ta for å låne ut til entreprenørene (Schumpeter 1934, Messori 2002).

Schumpeter behandlet hver bank individuelt og ikke sett som et hele, på denne måten er kredittgrensen til banken i teorien ubegrenset, i tillegg antok Schumpeter at dette markedet var preget av ufullkommen konkurranse grunnet en asymmetri i informasjon mellom bank og entreprenør (Messori 2002). Schumpeter mente altså at størrelsen på kreditten er elastisk, men like fullt begrenset. Schumpeter hevdet at det er vanskelig å sette en definitiv grense for størrelsen på den kreditten som banken kan skape.

Begrensningen ligger i betingelsene at kredittdannelsen til nye bedrifter bør være midlertidig, i motsatt fall vil inflasjonen gi høyere prisnivå eller så vil banken oppleve et rush av entreprenører som vil ha kreditt, hvilket vil gi banken et tap. Banken vil tape penger dersom entreprenøren ikke lykkes i å tjene penger på innovasjonen, og dermed ikke kan betale tilbake lånet inkludert renter. Bare når entreprenøren lykkes får banken tilbake pengene sine, og bare da unngår man inflasjon. Dersom bankene låner ut store mengder kreditt og alle plutselig vil få krav om realisering av verdiene så vil bankene ha et likviditetsproblem. Dersom bankene gjør en rekke dårlige valg så vil tapene kunne føre til inflasjon. Denne inflasjonen vil gi høyere priser hvilket vil påvirke hele systemet, ikke bare den enkelte entreprenør. Schumpeter hevder at entreprenøren aldri bærer risikoen. Dette gjør kapitalisten. Dersom man forstår dette utsagnet i et større samfunnsperspektiv, ser man at dette stemmer. Summen av mange dårlige valg fra bankens side kan få store konsekvenser.

Dette er et utsagn som krever en viss utdypning. Schumpeter (1934) er opptatt av å vise hvordan alle valg og handlinger på mikronivå til slutt fører til endringer og utvikling på makronivå. Personlige tragedier på mikronivå ved at enkelte entreprenører ikke lykkes, vil ikke virke inn på systemet som helhet i noen særlig grad. Men summen av mange dårlige valg kan gi store konsekvenser i hele det økonomiske systemet helt opp på globalt nivå. Entreprenørfunksjonen er hos Schumpeter løsrevet fra kapitalistens rolle. Kapitalisten skal dele ut kreditt, og det er her risikoen ligger. En person kan både være entreprenør og kapitalist, men dersom innovasjonen ikke lykkes så har denne personen tapt denne kapitalen. Systemet som helhet har ikke tapt. Alle som inngår i systemet vil ikke merke at et prosjekt ikke fører til inntjening. Dermed ligger det et særskilt ansvar på kapitalisten, her bankene. Det er altså i følge Schumpeter ikke slik at det er ubegrenset tilgang til kapital og kreditt i omløp i økonomien.

## 5.2 Kapitaltilgang

”Det kreves betydelige midler i oppstarten, mer enn folk er klar over. Ofte er dette i form av egenkapital. Banklån er jo vrient å få, særlig fra finansbankene. Jeg har inntrykk av at sparebankene rundt omkring går inn med mer midler til SMB. Og at dette er mer personlige lån som banken forventer å tape på. Altså at det er banken som tar risikoen”. (Rådg./leder næringsorganisasjon)

Dette utsagnet er i tråd med Schumpeters oppfatning av finansieringen av innovasjon.

”Av de 250-300 personene jeg har hatt innom her i løpet av de årene jeg har holdt på har vel 8 fått etableringsstipend fra Innovasjon Norge. Dette sier noe om behovet for egenkapital og startfinansiering utenom det offentlige”. (Rådg./leder næringshage)

Dette fortalte en informant i forbindelse med finansiering av bedriftsoppstarter hun hadde erfaring med. Når det gjelder kapitaltilgangen for mine informanter så hadde samtlige finansiert en del med egenkapital. I tillegg hadde samtlige gründere et bevisst forhold til det å trekke inn andre eiere i virksomheten for slik å få tilgang til kapital eller andre strategiske trekk. En informant bruker dette som et middel i ansettelsesprosessen av nye medarbeidere. Han peker på at man ikke kan være like flink i alt og at det er behov for ulike typer kompetanse i bedriften for å lykkes.



”De vi ansetter nå tar ut lønn og aksjeandeler”. (Eier Sikkerhetsteknologibedrift)

En annen gründer fikk hjelp av Sintef til å utarbeide en forretningsstrategi og i å identifisere kapitalbehovet til bedriften.

”Vi solgte ut 40 % av bedriften, så nå er vi 4 eiere”. (Eier Led-teknologibedrift)

Gjennomgående er det allikevel at det blant mine informanter er enten bekjente eller ansatte som kjøper seg inn i bedriften. En av bedriftseierne hadde nettopp gått sammen med en annen bedrift i en strategisk sammenslåing.

”Vi gjorde det for å få tilgang til nye prosjekter og kapital”. (Eier Marinteknologibedrift)

Disse utsagnene vitner om at de jeg har intervjuet er kreative når det gjelder å skaffe seg tilgang til det bedriften deres har behov for. En NIFU-prosjektskisse<sup>10</sup> fra 2011 påpeker at det største problemet for små og mellomstore bedrifter er å få tilstrekkelig med finansiering til riktig tid.

### 5.2.1 Kapitalmangel

”Det er ikke så vanskelig å få tak i penger i startfasen, men pengene er brukt opp lenge før prosjektet er realisert. Dette er en markedssvikt”. (Eier Miljøteknologibedrift)

Dette uttrykte en informant da jeg spurte om hans erfaring i tilknytning til kapitaltilgang i forbindelse med oppstarten av bedriften hans. Spørsmålet er altså om de som får nok støtte får dette i tilstrekkelig grad til å finansiere innovasjonen og komme ut på markedet?

”Markedsføring generelt er fryktelig kostbart. I sin ytterste konsekvens kan du som produsent altså sitte med et ferdig produkt etter å ha brukt det meste av kapitalen på produktutvikling, for så ikke å få produktet ut på markedet fordi du er tom for kapital”. (Rådg./leder næringshage)

Disse opplysningene handler om at entreprenøren ikke har tilgang på tilstrekkelig med kapital for å få realisert sine innovasjoner. Observasjoner som synes å bidra til en oppfatning om at

---

<sup>10</sup> <http://www.nifu.no/Norway/Documents/Plan%20oppstartsbedrifter%20rev%2028%2004%202011.pdf>

det eksisterer en markedssvikt for entreprenører i Norge. Det er usikkert å si hva dette skyldes. En informant mente at:

”Markedsintroduksjon tar lengre tid og koster mer enn man tror. Mange går inn i prosjekter litt naive i forhold til ambisjonene sine”. (Rådg./leder næringshage)

Dette ble også nevnt av andre som mente at:

”Man må ha regnestykket i orden. Det kan være enkelt, men må henge sammen”.  
(Rådg. nettverksorganisasjon)

Særlig dersom noe er helt nytt kan det være vanskelig å vite hva som trengs for å få det realisert, og dersom man selv ikke vet det så kan dette gjøre det vanskeligere å få tilstrekkelig finansiering.

I SNF-rapport nr. 15/08 undersøker Stamland m.fl. (2008) om det er kapitalmangel for små og mellomstore bedrifter. Dersom lønnsomme prosjekter både i bedriftsøkonomisk og samfunnsøkonomisk forstand ikke klarer å oppdrive tilstrekkelig med kapital for å bli realisert, kan det være snakk om markedssvikt. I samfunnsøkonomisk tenkning benyttes prismekanismen for å allokere ressurser på en gunstigst mulig måte.<sup>11</sup> Her betyr dette at dersom det foreligger et potensiale i form av mulige lønnsomme bedriftsetableringer som ikke blir realisert og dette skyldes egenskaper ved økonomien så er dette en markedssvikt. Målsetningen er å identifisere systematiske kapitalmangler, og man har søkt å benytte så objektive data som mulig siden de fleste bedriftseiere har incentiver for å uttrykke behov for mer og billigere kapital. I denne studien fant man blant annet ut at jo eldre bedriftene er, desto høyere andel bankgjeld. Dette kan skyldes at det er vanskeligere tilgang på denne typen kapital i oppstarts- og tidligfasen hos bedrifter. Den samme undersøkelsen finner også indikasjoner på at bedrifter som befinner seg utenfor sentrale strøk i mindre grad benytter seg av gjeldsfinansiering, men man finner ikke noe som tyder på at det er mindre behov for kapital. Her kan det tenkes at det benyttes andre former for finansiering, for eksempel gjennom det offentlige virkemiddelapparatet, herunder midler fra Innovasjon Norge.

Sandmo (2004) påpeker at det ikke er knapphet på kapital i Norge, men at det for bedrifter i oppstartsfasen kan være svært vanskelig å oppnå tilstrekkelig finansiering. Det

---

<sup>11</sup> <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/nouer/1997/nou-1997-27/6.html?id=116365>

hevdes videre at dette skyldes et imperfekt kapitalmarked hvor bedriftseier har mer informasjon enn investor, hvilket dermed fører til manglende finansiell støtte.

## 5.2.2 Informasjonsskjevhet

”Det å kunne selge er alfa og omega. Jeg har møtt folk med en dårlig idé som allikevel fikk til fordi de var så dyktige selgere, mens de med en langt bedre idé som ikke kunne selge har falt igjennom”. (Rådg./leder næringsorganisasjon)

For å kunne tiltrekke seg kapital i form av banklån, investorer, eller også statlige tilskudd, så er det viktig at entreprenøren har en god forretningsplan som kan ”selges”. Altså er det å kunne selge viktig. Ved å formidle tilstrekkelig informasjon og overbevise markedet at risikoen for å investere i prosjektet er overkommelig, øker muligheten for finansiering.

Larsen & Bye (2008) fant i sin masteroppgave at mye tyder på at tilgang på banklån for små og mellomstore bedrifter er begrenset i oppstartsfasen. Det eksisterer en asymmetri i forhold til informasjon som gjør at for banken ukjente entreprenører må stille en egenandel på rundt 20 %. Dersom banken oppfatter prosjektet som for risikabelt vil de ikke gå inn med kapital i form av lån. Det er en viss indikasjon for at risiko i særdeleshet knyttes til ny teknologi og nye markeder, hvilket kan spores tilbake til asymmetrien når det gjelder informasjon. Her mangler banken informasjon og kunnskap fordi den potensielle innovasjonen er noe helt nytt. Dette gjør det vanskelig å bedømme kostnader, størrelsen på markedet, prisutvikling osv. Denne usikkerheten kan føre til en uriktig risikovurdering.

Dette kommer til uttrykk i følgende utsagn:

”Desto mer nytt og kreativt noe er, jo vanskeligere blir det å verdisette det. Disse prosjektene som nok har mest potensial, er også de mest kostbare”. (Rådg./leder næringshage)

Dette understøttes av funnene til Larsen & Bye (2008). De mest risikable, kanskje også de mest lovende prosjektene er vanskelig å finansiere fordi de er vanskelige å vurdere nettopp fordi det kan dreie seg om noe radikalt nytt. Samtidig kan det være vanskelig å få nok kapital, dette gjelder også fordi man undervurderer behovet for hvor mye kapital som er tilstrekkelig for prosjektet. Et slikt prosjekt vil sannsynligvis også bruke lengre tid på å komme inn i

markedet og dermed ha en lengre oppstartsperiode der bedriften ikke tjener noe. I en slik situasjon er det en risiko for at dersom bedriften har banklån så kan banken slå bedriften konkurs.

Tidligere i oppgaven redegjøres det for Schumpeters syn på at bankene har et særskilt ansvar for en makroøkonomisk stabilitet, og risikovurderingen i forhold til utlån til entreprenører. Denne risikovurderingen vil henge sammen med informasjon om entreprenøren og prosjektet. Dersom bankenes risikoaversjon blir for stor, eller systematisk, vil markedet stå overfor mangel på kapital til prosjekter som potensielt er lønnsomme. Hvordan bankene vurderer risiko er samtidig et resultat av konjunktorene. I henhold til Schumpeter er perfekt konkurranse et ideal som aldri vil oppnås (Messori 2002).

### 5.2.3 Risikovillig kapital

”I distriktene er det mer eller mindre ingen risikokapital. Her er det en viktig markedssvikt”. (Rådg./leder næringshage)

Stokke & Aarsnes (2008) mener at det er ikke mangel på kapital *per se* som er problemet i Norge, men mangelen på risikovillig kapital. Risikokapital blir i enkelte sammenhenger kalt kompetent kapital. Ofte består denne av eierfond som går aktivt inn i driften av bedriften. Dette er kapital for oppstart av bedrifter som ikke får finansiering i vanlig forstand, for eksempel i form av banklån, blant annet fordi prosjektet er for risikabelt og som dermed må gi opp kontroll over noe av bedriften for så å kunne trekke inn frisk kapital i form av investeringer. I motsetning til banken går investorene inn og bidrar som aktive eiere i bedriften. I Norge er dette et umodent marked, og vi ligger et stykke bak andre land som det er naturlig å sammenligne seg med, herunder Sverige. I tillegg ligger Norge under det europeiske gjennomsnittet når det gjelder prosentvise investeringer av BNP.

Når det gjelder tilgang til risikokapital så er det hovedsakelig bedrifter i Oslo-regionen som er mottakere (Baygan 2003). I tillegg kanaliseres noe av den risikovillige kapitalen til klyngene innen petroleum, shipping og fisk knyttet til de store byene ellers i landet. Det er svært få utenlandske investorer som opererer i norske bedrifter (Baygan 2003, Stokke & Aarsnes 2008). Dette gir støtte til informantens utsagn om at det er mindre tilgang til risikovillig kapital i distriktene. Samtidig finner man at konkurser i distriktene er forholdsvis

få, noe som kan tyde på at prosjektene som har oppnådd finansiering ikke har høy risiko, hvilket også betyr at kredittinstitusjonene tar lavere risiko i disse områdene (Stamland m.fl.2008 ). I flere kommuner er det også en høy bankkonsentrasjon. Dette kan gi dårligere betingelser for bedriftene siden bankene kommer i en slags monopolsituasjon. En informant lokalisert i en liten kommune i Oppland fortalte at:

”Bedriften er ikke lønnsom enda så det er ikke mulig å få mer offentlig støtte.

Samtidig er det få banker i området og de er sannsynligvis ikke så interessert i et så lite prosjekt”. (Eier Miljøteknologibedrift)

Det kan altså virke som at det er problematisk å få tilstrekkelig kapital for å realisere prosjektene, og at kapitaltilgangen er noe ujevnt distribuert i forhold til næring, bedriftens alder og geografisk lokalisering.

## 5.3 Skattesystemet

Skattesystemets innretning vil være et viktig redskap for staten for å påvirke næringslivet, men hvordan dette skjer er ikke enkelt eller likefrem. Det kan være vanskelig å ta høyde for alle effekter og konsekvenser. I følge Drucker<sup>12</sup> (2009) observerte Schumpeter en endring i fiskal politikk som følge av første verdenskrig. Han mente at vi da gikk over til symbolsk pengeverdi og dette satte staten i stand til å skrive ut skatter i større grad enn før, samt låne mer. Tidligere hadde ikke staten hatt mulighet til å skattelegge mer enn en liten del av BNP, og å låne kun en liten del av nasjonens rikdom, hvilket mer eller mindre gjorde det umulig for inflasjon. Med de endrede forholdene i fiskalpolitikken var man overlatt til politikernes selvkontroll når det gjaldt å begrense statens låntaking for å holde inflasjonen nede, noe Schumpeter ikke hadde særlig tro på at de ville utøve.

### 5.3.1 Skatt som kan påvirke investeringsatferd

”Det er mange i Norge som har mye penger. En skulle tro at noe av dette kunne brukes for å investere i innovasjon”. (Eier Led-teknologibedrift)

---

<sup>12</sup> <http://www.druckersociety.at/index.php/peterdruckerhome/texts/modern-prophets-schumpeter-or-keynes>

Det er nok få som vil hevde at det er en reell mangel på kapital i Norge. Blant mine informanter virket det å være ulike oppfatninger knyttet til tilgang til kapital som kan tenkes å henge sammen med deres erfaringer. I kontrast til utsagnet over er følgende hevdet av en annen informant:

”I Norge er det få virkelig rike, og de som er rike investerer i fast eiendom. Dette har jeg full forståelse for siden det er så gunstig her i landet å binde pengene sine opp på den måten, men dette gjør samtidig kapitalen mindre dynamisk og risikovillig”. (Rådg. nettverksorganisasjon)

Dette er et spennende utsagn. Kan det være aspekter ved det norske systemet som bidrar til opplevd mangel på kapital?

Informanten peker altså på at det er problematisk at det er så lukrativt å investere i eiendom i Norge grunnet gunstig skattelegging av fast eiendom. Årsaken til denne gunstige skatteleggingen er at det anses som viktig at alle eier sin egen bolig. Mange i Norge bruker dermed alle sine oppsparte midler, samt mye av det de tjener på denne store investeringen i eiendom. De mulige negative konsekvensene av denne politikken gjør at både kapital og mennesker blir mindre mobile. Det gjør det lønnsomt å låne kontra å spare, selv om det å investere i sin egen bolig på en måte er sparing og det blir også mer og mer vanlig å ta ut deler av det man eier i boligen etter en stund og bruke dette, da hovedsakelig på forbruk. Men som informanten pekte på så er det også slik at de som har mye kapital investerer i fast eiendom for slik å oppnå denne gunstige beskatningen.

Grünfeldt & Jakobsen (2006) trekker fram den høye skatten på næringsformue i Norge. Alle OECD-land har en eller annen form for beskatning på formue, og relativt sett er ikke disse samlet spesielt høy i Norge, men dette skyldes den lave skatten på privat eiendom. Skatten på finansformue og næringsformue er derimot meget høy, muligens den høyeste av alle OECD-land. Denne skjeve beskatningen av ulike formuesobjekter er et problem, hevder de videre. De mener den har som resultat at det blir altfor lønnsomt å investere i bygningsmasse sammenliknet med andre næringer. Dette betyr at den totale verdiskapningen blir mindre.

Den norske formuesskatten er omstridd når det gjelder hvilke effekter den kan ha. Poenget er at dersom man har høy formue vil det være lønnsomt å foreta investeringer i fast eiendom fordi denne verdsettes langt under reell markedsverdi. Dette betyr at ved å plassere

pengene i eiendomsmarkedet, så har den plutselig en langt lavere ligningsverdi (ikke i reell verdi) og formuen skattes mildere (Herø 2011, Zimmer 2009).

Siden denne verdsettelsen av ulike formuesgjenstander er så ulik, og skattene ikke rammer nøytralt, så kan dette bidra til å påvirke investeringsatferden (Zimmer 2009). Det hevdes altså at de som har mye penger i Norge investerer i fast eiendom for å oppnå gunstigere beskatning på formuen sin. ”Så vel formuesskatten som eiendomsskatten og arveavgiften forutsetter at fast eiendom verdsettes. Men hverken praktisk eller prinsipielt er verdsettelsen samordnet” (Zimmer 2009:9).

### 5.3.2 Skattelegging av bedrifter

”Det spiller ingen rolle om bedriften går med overskudd eller underskudd, skatten må betales uansett den. Alle eiendeler blir verdisatt og dette er grunnlaget for skatten. Har du investert i maskiner, materialer og bygg må du skatte av det. Spiller ingen rolle om bedriften ikke tjener penger”.(Eier Miljøteknologibedrift)

Dette vil i så fall kunne være en belastning på nyetablerte bedrifter. NHO hevder i en publikasjon at formuesskatten er gründerfiendtlig og treffer skjevt. I tillegg hevdes det at denne skatten undergraver regjeringens målsetting om nasjonalt lederskap.<sup>13</sup>

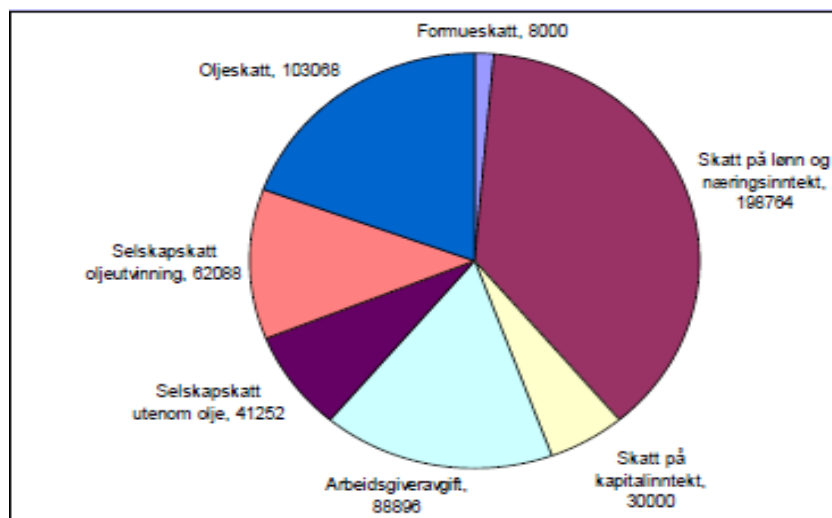
En rekke artikler skrevet nylig bygger oppunder antakelsen om at dette kan være en viktig hindring som kan stå i veien for at bedrifter skal lykkes. 21 000 norske bedrifter rammes av skatten, ifølge Aftenpostens intervju med NHOs næringspolitiske direktør. Han peker på at disse bedriftene betalte mer skatt enn det bedriften gikk med i overskudd.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> [http://www.nho.no/getfile.php/bilder/RootNY/filer\\_og\\_vedlegg1/Formuesskatten.pdf](http://www.nho.no/getfile.php/bilder/RootNY/filer_og_vedlegg1/Formuesskatten.pdf)

<sup>14</sup> <http://www.aftenposten.no/nyheter/iriks/--21000-norske-bedrifter-tappes-av-formuesskatt-6825276.html>

Figur 2: Skatteinntekter fordelt



Kilde: Grünfeld & Jakobsen 2006

Figuren viser skatteinntekter i 2005 fordelt på de ulike skatteformene. Omtrent 8 milliarder kroner ble hentet inn i statskassen som følge av beskatning på formue. Som man ser av figuren er dette en liten del av det store bildet, men den bidrar til en vanskeligere situasjon for eiere i dårlige tider (Grünfeld & Jakobsen 2006).

I følge Grünfeld & Jakobsen (2006) betaler private eiere altså formuesskatt uansett om bedriften går med overskudd eller underskudd. Etter deres anslag ble omtrent 30 % av all skatt på næringsformue hentet ut fra bedrifter som gikk med underskudd. Disse eierne må betale denne skatten fra egen inntekt, selge unna eiendeler eller svekke egen kapitalbase ved å betale ut utbytte til eierne sine for slik å dekke formuesskatten. Særlig hardt rammes de bedriftene som har mye kapital bundet opp i maskiner og utstyr, mens de som har sin kapital knyttet til humankapital, design og varemerker og lignende vil slippe unna med en lavere beskatning.

Dersom bedriften går med overskudd så er den ordinære skatten på utbyttet 28 % (Grünfeld & Jakobsen 2006). Også når man tar vekk innbetalingene fra oljesektoren er dette den dominerende skatteinnbetalingen. Selv om denne skatten betales av både norske og utenlandske eiere, så har den effekt i forhold til hvor attraktivt det er å investere i Norge. Sammenlignet med andre OECD-land så er ikke den norske selskapsskatten spesielt høy, men mange andre land har en rekke unntaksbestemmelser som i realiteten gjør at skatten blir lavere. I 2002 utgjorde selskapsskatten nesten 20 % av skatteinntektene i Norge, et tall som er



dobbelt så høyt som gjennomsnittet i de andre OECD-landene. Noe av dette skyldes høye inntekter i oljesektoren.

Mange norske bedrifter eies av privatpersoner, og er ikke aksjeselskap. Aksjeselskaper betaler ikke formuesskatt, men for bedrifter som ikke er børsnoterte regnes altså alt som formue for den som eier bedriften (Zimmer 2009). Fra 2012 ble aksjeloven endret og forenklet. Det vil vise seg senere hvilke effekter dette gir. Selv om aksjeselskaper er unntatt formuesbeskatning gjelder ikke dette alle juridiske personer. Dette betyr at for eksempel en sparebank vil måtte betale formuesskatt dersom den er inne som aksjeeier. Og investerer man i en bedrift, så regnes verdien på aksjene inn i formuen.

Schumpeter hevder at hver indirekte skatt av betydelig art medfører endringer i produksjonsapparatet av kommersiell og teknologisk art, og konsekvensene kan være vanskelige å få øye på (Swedberg 2008). Videre sier han at i det borgerlige samfunnet jobber hver og en for seg og sine, i tillegg til kanskje et selvvalgt mål, og det som produseres for det private næringslivets regning. Den drivende kraften består av individuelle interesser, men dette må ikke forveksles med hedonisme. Her er staten en parasitt som ikke får kreve så mye av folket at det mister sin økonomiske interesse for produksjonen og stopper å forbruke sin beste energi på den (Swedberg 2008).

Schumpeter hevder at det er en motstand mot å plassere økonomisk lederskap på private hender, og som resultat blir hele økonomien lidende (Schumpeter 1928 i Becker et.al 2011). Han tar et oppgjør med statlig intervensjon i enkelte industrier og hevder at dersom staten går inn i industrier med kapital og reguleringer så er dette et tegn på at denne industrien ikke kommer til å klare seg i det lange løp uansett. Ingenting vil vinnes i slike situasjoner, er Schumpeters påstand, siden dette forhindrer de prosessene som har til hensikt å fjerne de som ikke klarer å tilpasse seg endringer i økonomien. Han tar også et oppgjør med statlig inngripen i hva entreprenører tjener. Her snakker han både om skattelegging av entreprenørprofitten, men også på bedriftsstrukturer der man deler på eierskapet i form av aksjer der man kan ta ut deler av bedriftens profitt. Begge disse fjerner entreprenøren fra hans profitt. I denne første fasen i innovasjonens liv er entreprenøren skånet for konkurranse siden ingen andre har rukket å følge etter inn i markedet enda. Det som tjenes i denne fasen brukes ofte ikke til konsum, men akkumuleres og enten spares for så å investere i noe nytt eller reinvesteres i entreprenørens bedrift. Å skattelegge denne profitten for høyt vil dermed skade fremtidige generasjoner i form av svakere økonomisk utvikling, hevder Schumpeter.

## 5.4 Innovasjonspolitiske virkemidler

### 5.4.1 Statlig finansiering

”Kapitalmangelen for norske gründere er reell. Siden vi ikke har mange rike *business angels*, må vi ha en smart stat. I dette ligger det å skille mellom distriktspolitikk og næringspolitikk”. (Rådg. nettverksorganisasjon)

Dersom det faktisk er en markedssvikt i systemet som vanskeliggjør tilgang til kreditt og kapital for entreprenører, så må denne på en eller annen måte korrigeres. Og det er her statlige virkemidler kommer inn. Dette framgår av Stortingsmelding nr 1 (2011-2012) der det pekes på ulike former for markedssvikt og statens rolle for å korrigere. I Norge går altså staten inn for å stimulere innovasjon og det er opprettet et organ som særlig skal forvalte kapital innenfor dette området – Innovasjon Norge. Utsagnet fra informanten kan tolkes som at det er problematiske sider knyttet til hvordan denne virksomheten drives i dag.

Innovasjon Norge ble startet i 2004 og hadde til hensikt å ”fremme bedrifts og samfunnsøkonomisk lønnsom næringsutvikling i hele landet, og utløse ulike distrikters og regioners næringsmessige muligheter gjennom å bidra til innovasjon, internasjonalisering og profilering” (Aanstad m.fl.2008:9). Med denne formuleringen søkes det å dekke alle formål som de organer som ble innlemmet i Innovasjon Norge i utgangspunktet hadde. Selv om man hadde et ønske om å spisse området inn mot innovasjon er det tydelig at det også er en del andre oppgaver Innovasjon Norge skal håndtere, primært innenfor det distriktspolitiske området. Det er i alt 42 bidragsytere med ulike målsetninger, hvilket kompliserer målstrukturen. Oppdragsbrevene, som er de føringene som medfølger den finansielle støtten, har til sammen et omfang på 300-400 sider (Spilling 2010).

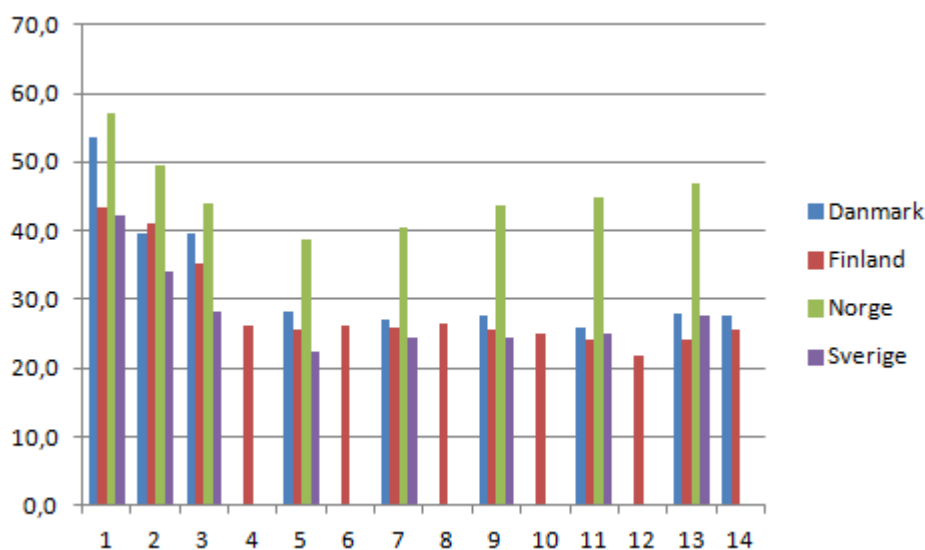
Med alle de føringene som ligger til grunn for bevilgningene til Innovasjon Norge så er det vanskelig å skulle se at dette er en bank, eller en finansieringsinstitusjon på lik linje som den Schumpeter ser som nødvendig for å legge til rette for innovasjon og entreprenørskap. En kreditor har som hovedoppgave å låne ut penger til det som har gode muligheter for å bli lønnsomme prosjekter, hvilket vil være gunstig både på individnivå og i et bredere samfunnsperspektiv. En evaluering av Innovasjon Norge fra 2007 påpeker at 18 % av midlene som kanaliseres gjennom Innovasjon Norge går til det de karakteriserer som innovativt (Aanstad m.fl.2008). Det fremgår da at de legger opp til et mer snevert syn på innovasjon enn

Innovasjon Norge gjør. Den største andelen av midlene går i følge rapporten til det de har valgt å kalle *Kapasitet, struktur og kapital*. Her har de samlet alle tiltak som kan sies å gjelde tradisjonell næringsutvikling som har som hensikt å tilpasse struktur og kapasitet til eksisterende virksomheter. Hele 35 % gikk til slike tiltak. I sum gikk dermed over 80 % av midlene til formål som rapporten ikke karakteriserer som innovativ, den største andelen kapital ble altså kanalisert til jord- og skogbruk. Dette kan oppsummeres i et sitat fra noen av mine informanter:

”Det er et trangt nåløyne å komme igjennom og få støtte fra Innovasjon Norge. Med mindre det er snakk om noe landbruksrelatert, da er åpningene vide som låvedører”  
(Veileder næringsorganisasjon)

Den samme rapporten konkluderer samtidig med at det i tillegg legges en del regionalpolitiske føringer på virkemidlene som blir kanalisert gjennom dette systemet. Dette er ikke overraskende med tanke på at de største overføringene er rettet mot primærnæringene. Da har vi med andre ord en situasjon der det største offentlige organet, som er opprettet og har som formål å støtte innovasjon og bidra til et konkurransedyktig norsk næringsliv, hovedsakelig finansierer og opprettholder tradisjonelle primærnæringer i landets periferi hvor innovasjonsgraden er lav. Samtidig bidrar dette til å beskytte denne delen av norsk næringsliv slik at den aldri vil måtte konkurrere siden den har monopolstatus, og dermed vil den heller ikke ha behov for å innovere.

Figur 3: Offentlig finansierte innovasjonsaktiviteter i Norden



Kilde: [http://www.forskningsradet.no/prognett-indikatorrapporten/Siste\\_tilgjengelige\\_tall/1224698192993](http://www.forskningsradet.no/prognett-indikatorrapporten/Siste_tilgjengelige_tall/1224698192993)

Denne tabellen viser andelen av innovasjonsaktiviteten som blir finansiert av offentlig kapital. Sammenlignet med de andre nordiske landene skiller Norge seg ut. Siden tabellen ikke skiller på sektor kan resultatet skyldes at staten er tungt inne som eier i enkelte sektorer med påfølgende finansiering av innovasjon.

Innovasjon Norge skal altså inn med kapitalvirkemidler og støtte lønnsomme prosjekter som ellers ikke ville fått støtte (Stortingsmelding 22) for slik å bøte på en markedssvikt. Spilling (2010) peker på 3 områder for at dette skal kunne realiseres. Han mener at det kreves en omorganisering for at Innovasjon Norge skal kunne konsentrere seg om nettopp innovasjon. I tillegg mener han at Innovasjon Norge må frigjøres fra de ulike departementenes detaljstyring for slik å kunne spille en mer selvstendig rolle. Til slutt mener han at det må tilføres nok ressurser. Disse målsetningene kan bare oppnås, hevder Spilling, ved at innovasjonspolitikken kommer høyere opp på den politiske agendaen.

Under den nylige finanskrisen hadde Innovasjon Norge som oppgave å avlaste bankene i prosjekter der risikoen er for stor til at bankene ønsker å gå inn (Grünfeld m fl 2010). Dette skyldes bankenes ønske om å bygge opp sin kapitaldekning i perioder med lavkonjunktur. I en rapport fra 2011 konkluderer Grünfeld m fl med at Innovasjon Norge langt på vei gjorde denne oppgaven bra, og at det særlig ble tatt større risiko i gruppen som

betegnes lavrisikolån. Spørsmålet er om det skal være Innovasjon Norges oppgave å føre motkonjunkturpolitikk og hvilke effekter dette har i et større perspektiv.

### **5.4.2 Stimulering via skattesystemet**

I Norge brukes også skattesystemet for å stimulere innovasjon (Cappelen m.fl.2008). SkatteFUNN-ordningen ble opprettet i 2002 og gjaldt da alle små og mellomstore bedrifter. Året etter ble ordningen utvidet til å gjelde alle. Kjernen i ordningen er at forsknings- og utviklingsaktiviteter gir rett til fradrag. Dersom utviklingsarbeidet er egenprodusert er taket på 4 millioner kroner, dersom det er knyttet opp til et forskningsinstitutt som er godkjent av Norges forskningsråd er det begrenset oppad til 8 millioner kroner. Uten å gå inn i de tekniske detaljene rundt ordningene så kan det pekes på at ordningen evalueres jevnlig av Statistisk Sentralbyrå. De konkluderer med at ordningen fungerer. Dette vil si at de foretakene som har fått støtte har økt sin innsats i forsknings- og utviklingsarbeid, særlig gjelder dette små foretak i sektorer som i utgangspunktet ikke har tradisjon for denne typen arbeid, har et lavt utdanningsnivå i bedriften, og som ofte er lokalisert i lite sentrale strøk.

Det knytter seg en del usikkerhet til datamaterialet og de kvantitative resultatene rett og slett fordi det er en ordning som er tilgjengelig for alle, og fordi det ikke er tatt høyde for aspekter som kan ramme store og små foretak ulikt (Cappelen m.fl.2008). Evalueringen retter søkelyset mot flere viktige funn. Det er først og fremst de små foretakene som synes å få utløst sin forsknings- og utviklingsevne. Dessuten virker det som at de foretakene som har søkt om, eller mottatt støtte fra Norges forskningsråd eller Innovasjon Norge, har større sannsynlighet for å søke støtte fra SkatteFUNN-ordningen påfallende år. Og motsatt; de foretakene som søkte støtte fra SkatteFUNN-ordningen økte sin sannsynlighet for å få kontakt med virkemiddelapparatet i etterkant. Altså virker det som at SkatteFUNN kobler foretakene til virkemiddelapparatet og utløser komplementære subsidier og støtteordninger. Nå er det et krav at SkatteFUNN er forsøkt før det blir utløst annen støtte fra Innovasjon Norge og Norges Forskningsråd.

På makroplan har sannsynligheten for å motta støtte fra virkemiddelapparatet avtatt etter at ordningen ble innført (Cappelen m.fl.2008). I tillegg er det problematisk å etterkontrollere at pengene virkelig har gått til forskning og utvikling (FoU), og hvor mye

som eventuelt er brukt. Anslagsvis er det sannsynlig at tidsbruket som rapporteres inn for å få støtte er overdrevet, og at det drives en viss skattetilpasning gjennom å drive opp beregningsgrunnlaget for timelønnssatsen. Generelt peker evalueringen allikevel på at dette er en positiv ordning som bør videreføres, om enn med noen endringer.

Ordningen ser ikke ut til å føre fram til nye produkter på markedet eller patenter for bedriftene som benytter seg av ordningen (Cappelen m.fl.2008). Dette kan skyldes at innovasjonene er av markedsnær karakter. Det er vanskelig å måle de eksterne effektene av ordningen, men det ser ut som at den har størst effekt i FoU-intensive næringer og fylker.

### **5.4.3 Innovasjon, samarbeid og FoU**

”Det vi ser etter hos de som kommer hit er evne til å samarbeide”. (Rådg. nettverksorganisasjon)

Det som ligger bak dette utsagnet er entreprenørens begrensede evner til å fylle alle roller i prosjektet og behovet for å trekke inn andre. En annen informant uttrykte:

”Det beste rådet jeg kan gi andre som skal gå i gang med egen bedrift er at ingen kan gjøre alt like godt. Det er viktig å ha gode folk med på laget”. (Eier Sikkerhetsorganisasjon)

Dette utsagnet kan også settes i sammenheng med det en tredje informant trakk fram, hvilket er at:

”Gründerne mangler ofte kompetanse. Mange som kommer hit og ber om hjelp aner ikke hva det vil si å drive sitt eget firma, de må kunne fryktelig mye siden det i starten ikke vil være enkelt å outsource oppgaver slik som man kan i større grad dersom bedriften har eksistert noe lenger og er større”. (Rådg./leder næringshage)

Det disse informantene peker på er at entreprenøren ikke er i stand til å gjøre alt selv og må være flink til å samarbeide for på den måten å få tilgang til det man selv ikke er i besittelse av. Schumpeter tar ikke opp dette med samarbeid i noen særlig grad. Han hevder at entreprenøren skaffer seg det han trenger med sin kjøpekraft i form av kreditt eller kapital (Schumpeter 1934). Schumpeter endrer etter hvert mening på dette området og ser for seg at senere i

kapitalismens historie så vil innovasjon overtas av spesialiserte team i store konsern (Schumpeter 1942). På dette punktet har han foreløpig tatt feil. Det er også en svakhet at han i liten grad ser for seg at innovasjon er en sosial prosess også i starten av sitt forfatterskap. Altså er det et sprik mellom det mine informanter mener og teorien til Schumpeter. Jeg oppsummerer dette med et sitat fra en informant

”Er du flink kommer du langt uten penger. Finn menneskene først, så pengene”.

(Rådg. nettverksorganisasjon)

Schumpeter (1934) ser for seg at entreprenører har bakgrunn fra store bedrifter, og at de setter opp sin egen bedrift i konkurranse med den bedriften de gikk ut av.

Dette ble også nevnt av informantene i denne oppgaven:

”Det er ingen tradisjon rundt noen utdanningsinstitusjon eller stor nøkkelbedrift som har gitt noen spin-off-effekt i området. De fleste etableringene er enkeltmannsforetak uten spesielle vekstambisjoner”. (Rådg./leder næringsorganisasjon)

En annen etterlyste:

”..mer samarbeid mellom forskning og næringsliv”. (Rådg./leder næringshage)

Disse to utsagnene peker begge på det samme, hvilket oppfattes som viktig i norsk innovasjonspolitik. Thune m.fl (2012) hevder i en rapport at samarbeid uttrykkes eksplisitt i norsk innovasjonspolitik som sentralt for å stimulere innovasjon. Tanken er at samarbeid mellom bedrifter og forskningsinstitusjoner kan føre til innovasjoner i form av nye produkter og prosesser. Det kommer blant annet til uttrykk i forbindelse med SkatteFUNN-ordningen som premierer samarbeid mellom bedrifter og godkjente forskningsinstitusjoner, samt en rekke andre virkemidler. Undersøkelsen avdekker at denne aktiviteten i høy grad finansieres av det offentlige og at norske bedrifter i begrenset og synkende grad finansierer dette samarbeidet selv. Når det gjelder i hvilket omfang norske bedrifter samarbeider og kjøper tjenester fra forskningsinstitusjoner så er dette avhengig av næring. Hovedsakelig domineres dette av bedrifter innen olje- og gassindustrien.

Rapporten undersøkte i tillegg motivasjonen 6 ulike bedrifter hadde for å inngå i et samarbeid med en forskningsinstitusjon. Samtlige svarte at offentlig medfinansiering var viktig (Thune m.fl.2012). SMB har ofte begrensede ressurser som kan benyttes til å komme

fram til nye innovasjoner. Det pekes på at hvordan bedriftene betaler seg inn i samarbeidsprosjektene har stor betydning både for samspillet og for hvilke bedrifter som har mulighet for å delta. Ordninger som i utgangspunktet har som agenda å skape tette og nære samspill fører i realiteten til at bedrifter går inn i prosjektene med problemstillinger som ikke ligger i deres kjernevirksomhet. Resultatet blir dermed ofte at de ikke fortsetter samarbeidet.

Samarbeid er noe informantene trekker fram, også som en utfordring når det gjelder å orientere seg i mylderet og for å finne de riktige å samarbeide med. Dette kan ses i følgende utsagn:

”Jeg satt tilfeldigvis ved samme bord som en fra SINTEF, han har vist seg å bidra med uvurderlig hjelp til å utvikle en bedriftsstrategi. Det var han som identifiserte kapitalbehovet som gjorde at vi solgte ut 40 % av bedriften”. (Eier Led-teknologibedrift)

Siden informanten brukte ordet *tilfeldig*, spurte jeg videre om det er vanskelig å finne fram til de riktige støttespillerne. Informanten svarte:

”Ja, det burde være flere arenaer for nettverksbygging der du kan møte folk som holder på med det du driver med”. (Eier Led-teknologibedrift)

Andre peker også på viktigheten av å ha møtepunkter for aktører i næringsliv og akademisk. En informant mente:

”Næringshager og forum for faglig utbytte og samarbeidspunkter er viktig for å skape lokale og regionale nettverk”. (Rådg./leder næringshage)

Dette ble samtidig nevnt av en bedriftseier som følte at han:

”(..)sliter i motbakke. I perioder så føles det som alt står stille. Da kunne det vært fint å ha kontor i en næringshage slik at jeg kunne hatt et sosialt liv på jobb. Spist lunsj med andre, utvekslet erfaringer”. (Eier Miljøteknologibedrift)

Isaksen (2010) mener at den norske innovasjonspolitikken er i ferd med å regionalisere seg hvilket også betyr at den følger en systemteoretisk tilnærming til innovasjon. Her legges det blant annet sterk vekt på å stimulere regionale klynger som kan bidra til å skape regionale fortrinn. Dette stiller Isaksen seg kritisk til da det særlig i perifere strøk er en *organisasjonstynnhhet* der det er få eller ingen utdanningsinstitusjoner, få eller ingen



næringsklynger eller lite tilløp til klynger. Her er det sjelden fokus på å stimulere klyngeutviklingen eller å opprette inkubatorer, og næringshager er ingen garanti for at samarbeid oppstår. Samtidig påpeker han at det i Oslo-regionen skåres relativt lavt på produkt- og prosessinnovasjoner, hvilket han mener at kan forklares av en fragmentering der kunnskapsinstitusjonene ikke er tilpasset det lokale næringslivet. I disse områdene kan det være en mer vellykket strategi å styrke næringsklyngene.

Shapira (2010) hevder at SMB ofte har begrensede evner, ressurser og incentiver for å innovere. Dessuten er de engstelige for risikoen knyttet til endring. Samtidig hevder han at SMB er skeptiske for den rollen som statlig støtte spiller når det gjelder å tilrettelegge for innovasjon. Han peker på hvor vanskelig det er å designe politiske virkemidler rettet mot SMB-segmentet. Wicken (2009) mener at den norske innovasjonspolitiske historie gjenspeiler at det aldri har vært uttrykk for en homogen retning på dette området, og at dette ikke er noe særnorsk fenomen. I dag anbefales det at man fortsetter å ha ulike typer virkemidler for å stimulere innovasjon (Thune m.fl. 2012).

#### **5.4.4 Distribusjonskanaler**

”Distribusjonskanaler kan være problematisk. I Norge er det i enkelte markeder en dominans av kjeder. Dersom et produkt naturlig hører hjemme i en butikk vil det antakeligvis være så kostbart for produsenten å få sitt produkt inn i kjeden at det ikke vil være lønnsomt eller mulig å få produktet ut på markedet”. (Rådg./leder næringshage)

Dette utsagnet tar opp fenomenet *markedskonsentrasjon* i ulike bransjer og næringer i Norge. Dette er tatt opp tidligere i analysen, da i banksektoren. Her i utsagnet pekes det på detaljvarehandelen. I en analyse fra Handelshøyskolen BI (2011) fant man følgende resultater

Figur 4: Markedskonsentrasjon

**Tabell 4-1 Markedskonsentrasjon detaljhandelen**

Bransje	Markedsandel 3 største	Herfindahl indeks <sup>9)</sup>	Markeds- konsentrasjon
Apotek	84 %	2633	Høy
Bokhandel	52 %	1383	Moderat
Byggevarer	55 %	1405	Moderat
Dagligvarer	84 %	2835	Høy
Drivstoff og service	79 %	2393	Høy
Forbrukerelektronikk	61 %	1563	Moderat
Klær	35 %	550	Lav
Møbler og interiør	38 %	723	Lav
Optikk	45 %	1197	Moderat
Sko	66 %	2009	Høy
Spill og leketøy	64 %	1525	Moderat
Sport	55 %	1357	Moderat
Tekstiler og utstyr	49 %	989	Moderat

Kilde: Nygaard & Utgård(2011)

Av tabellen ser man at det er lav markedskonsentrasjon i kun to av bransjene, mens det i de fleste bransjene er en moderat konsentrasjon. Uten å gå for dypt inn i de ulike bransjene kan det tenkes at det kan by på ytterligere utfordringer å etablere seg i enkelte bransjer. Dette ble undersøkt av Matkjedeutvalget i 2011 hvor de undersøkte maktkonsentrasjonen i dagligvaremarkedet. De fant at det er fire innkjøpere som i praksis kontrollerer adgangen til dagligvaremarkedet for alle norske og utenlandske leverandører (NOU 2011:4).

### 5.4.5 Byråkrati

”Mye rapportering til det offentlige tynger selvstendig næringsdrivende, og det er innviklet og tungrodd. Samtidig er det på mange måter også positivt at det er gjennomregulert”. (Rådg./leder næringshage)

Det samme ble nevnt av en annen informant også:

”Det er en papirmølle som er slitsom å forholde seg til”. (Eier Miljøteknologibedrift)

Og en tredje som mente at:

”Det er et ekstremt byråkrati og en enorm papirmølle. Mye jobb legges på gründere og SMB for øvrig. Og dette er jo ting de ofte ikke får satt ut til andre i begynnelsen siden de er små og har begrensede midler, dermed legges det mye jobb på den enkelte”.  
(Veileder næringsorganisasjon)

I følge Schumpeter (1934) så er dette en reaksjon fra omgivelsene og noe entreprenøren må overkomme for å fullføre sin funksjon. I første omgang vil denne motstanden manifestere seg som politiske og juridiske hindringer, men også i vanskeligheter ved å finne de riktige å samarbeide med. Samtidig mener han at det er viktig å ha et velfungerende byråkrati på plass, dette for å sikre for eksempel privat eiendomsrett og patenter, men han var ikke tilhenger av at staten gikk inn og støttet næringer som ikke lenger er konkurransedyktig. Dette vil forstyrre den naturlige utviklingsprosessen som fjerner det som ikke lenger fungerer for å gi rom for det som er nytt.

Også de systemene som skal hjelpe entreprenører kan være innviklet og kompliserte, en informant fortalte at:

”Det er vanskelig å finne fram i all informasjon, ulike støtteordninger osv”. (Eier Ledteknologibedrift)

Denne informantens tidligere utsagn om at han ”tilfeldigvis møtte en fra SINTEF” må ses i sammenheng her. Gründerrådrapporten fra 2012<sup>15</sup> sier også at det er for personavhengig hvem du møter i virkemiddelapparatet og hvor nyttig entreprenørene oppfatter den hjelpen de mottar. Samtidig peker rapporten på at byråkratiet må avpasses med den fasen bedriften er i sånn at aspirerende entreprenører ikke mister helt motet av uhensiktsmessige rapporterings- og kontrollreglement.

Velferdsstaten kjennetegnes i følge Sandal (2004) av makt og autoritetsutøvelse i en byråkratisk modell og to prinsipper står sånn sett mot hverandre; denne byråkratiske hierarkiske maktapparatets meddelelse av informasjon fra toppen og ned, og det private entreprenørskapet på lokalt plan. Det norske byråkratiet vokser tre ganger raskere enn resten av staten.<sup>16</sup> Informantene i undersøkelsen har sammensatte uttalelser om velferdssamfunnet. De har pekt på at dette trygge systemet hindrer at mennesker innoverer og de har begrunnet dette med at de fleste befinner seg i godt betalte jobber og dermed mangler insentiver for å starte for seg selv. Nøkkelinformantene påpekte at:

”Vi har sett en økning i gode prosjekter nå som det har vært finanskrisen”. (Veileder næringsorganisasjon)

---

<sup>15</sup> [http://www.regjeringen.no/upload/KRD/Rapporter/Rapporter\\_2012/Grunderraadrappporten\\_HR.pdf](http://www.regjeringen.no/upload/KRD/Rapporter/Rapporter_2012/Grunderraadrappporten_HR.pdf)

<sup>16</sup> <http://www.aftenposten.no/nyheter/iriks/Byrakratiet-vokser-tre-ganger-fortere-enn-resten-av-staten-6995735.html>

Dette mener jeg at kan skyldes flere ting; en større usikkerhet eller bortfall av en sikker inntektskilde gjør at enkelte ser det som den eneste muligheten å skape sin egen arbeidsplass. Enklere tilgang til kapital siden man i en krisesituasjon går inn med flere statlige midler. Dette ble nevnt i rapporten som konkluderte med at Innovasjon Norges virkemiddelportefølje avlastet bankenes risikotaking i nyetableringer.

Schumpeter var en tilhenger av byråkrati på mange måter (Kingston 2000). Dette henger sammen med hans sterke skepsis til politikere som ulærde styreere av samfunnet. Byråkratiet derimot var, i følge Schumpeter, et apparat bestående av utdannede. Dette kommer til uttrykk i siste del av Schumpeters forfatterskap der han også spår kapitalismens død nettopp fordi innovasjon vil *byråkratiseres* i form av rutiner i store selskaper.

Byråkratiet har allikevel ikke som mål å ta risiko, og for å minimere risiko så standardiseres arbeidet til faste rutiner (Kingston 2000), og ifølge Schumpeter så er innovasjon nettopp et brudd med rutiner.

## 5.5 Oppsummering

Dette kapittelet har fokusert på hvilke rammebetingelser som entreprenørene erfarer som motstand i tilknytning til sin innovasjon og bedriftsetablering. Tilgang til kapital er noe av det som opptar de fleste og det synes som om de som er kommet lengst i etableringen og er ute med sine produkter i markedet opplever dette tyngst. Informantene har i tillegg pekt på hvor vanskelig det kan være å skulle verdisette noe som er helt nytt.

Det norske skattesystemet er meget komplekst og kan ifølge entreprenørene være en belastning for en ny bedrift som ikke egentlig er lønnsom enda. Samtidig vises det til i oppgaven at skattesystemet også har innretninger som er designet for å stimulere innovasjon.

Det ble pekt på særnorske innretninger som formuesskatt og eiendomsskatt og de mulige implikasjonene disse kan få for bedrifter og investeringer ved å undersøke kapitalens mobilitet.

Til slutt ble det kikket på politiske virkemidler som finansiering via offentlige organer og barrierene i et sterkt velferdsstatlig byråkrati.

## 6.0 Konklusjon

Denne oppgaven har undersøkt hva som gjør at enkelte velger entreprenørskap framfor lønnsarbeid. Empirien i analysen tar utgangspunkt i dybdeintervjuer med entreprenører og nøkkelinformanter og dette gir retningen for undersøkelsen. Inspirasjon fra Schumpeter er benyttet for å finne ut hva som motiverer disse. I følge Schumpeter motiveres entreprenører av å tjene en profitt, og aldri av lønn. Men deres motivasjoner er langt mer komplekse, hvilket også Schumpeter påpeker, og omhandler frihet, lykke og et ønske om å ville gjøre verden til et bedre sted. Informantene mente at det ville vært enklere å velge et yrke framfor å starte opp egen bedrift, men de likte å skape noe eget og var svært opptatt av å lykkes med prosjektene sine.

Grünfeld & Jakobsen finner i sin analyse at entreprenørens visjon for bedriften kan være avgjørende når det gjelder bedriftens evne til vekst. De identifiserte at disse motiveres av å skape en bedrift som skal bli stor, og ikke av inntjening. Grünfeld & Jakobsen mener at dette er en effekt av at vekst gjør seg bedre som strategi kontra det å tjene mye penger.

Informantene pekte på det de kalte gründerdrive og entreprenørånd, hvilket i denne analysen ble operasjonalisert som vilje. Denne viljen omhandler hvor sterkt entreprenøren ønsker og lykkes, samt den innsatsen og jobben de legger ned for å få det til. Det blir også undersøkt i hvilken grad entreprenører utfører denne funksjonen flere ganger og er serieentreprenører. Serieentreprenører anses av Grünfeld & Jakobsen som spesielt viktige siden de er spesialiserte på oppstart av bedrifter.

Risiko er et element i det å skulle være entreprenør og her trekkes inn ulike teorier fra psykologisk forskning som belyser tematikken. Disse postulerer at entreprenører ikke har et annet forhold til risiko enn andre, men at de bearbeider og tolker informasjon annerledes og dermed tolererer en større risiko. Det er viktig å påpeke at risiko ikke er noe som er enkelt å bedømme objektivt. Hva man anser som risikabelt vil henge sammen med tidligere erfaringer og utdanning. Mine informanter henviste til risiko først og fremst i forhold til tap av kapital og markedsandeler, altså en økonomisk risiko. Samtidig pekte de på hvor trygt og godt det er å leve i et velferdssamfunn som Norge, selv om de nok også mente dette kunne være et problem siden de mente at de fleste velger å ha et ordinært lønnsarbeid i stedet for å starte opp noe eget. Det er noe empirisk belegg for å hevde at man i Norge har en høyere risikoaversjon enn andre vestlige land.

Alle disse elementene henger nøye sammen og det har vært utfordrende å behandle emnene som adskilt. Det er en sammenheng mellom motivasjon og tolkning av risiko, samt visjon og strategi. Dette kan synes å komme til uttrykk i en ekstrem vilje og fokus på prosjektet for å lykkes. For å klare å identifisere disse egenskapene mener jeg det er nødvendig å kategorisere entreprenørene. Da ser man også tydelig at motivasjonsaspektet er sammensatt, men at svarene først og fremst sentrerer rundt det å skape sin egen arbeidsplass og det å utgjøre en forskjell i verden. Dette er i tråd med Schumpeters entreprenør som er visjonær og kreativ.

I den andre delen av analysen retter jeg søkelyset mot det som entreprenørene oppfatter som motstand. Alle er del av en sosial og samfunnsmessig kontekst og motstanden er operasjonalisert til hvilke rammebetingelser som potensielt kan begrense entreprenørskap i Norge.

Tilgang til kapital er et viktig område her, og dette er noe mine informanter er opptatt av. De pekte på at det ikke nødvendigvis er vanskelig å få kapital i oppstartsfasen, men at de ikke får tak i tilstrekkelige midler for å fullføre. Dette henger sammen med en rekke fenomener som bankenes risikovurdering, hvilket kan bli vanskelig i de situasjonene der det handler om å verdivurdere noe som kanskje er helt nytt, men det pekes også på særnorske forhold knyttet til skatt og boliggjeld, og risikovurderingene bankene foretar.

Risiko er i tillegg tolket i et schumpeteriansk perspektiv der forhold på mikronivå potensielt kan skape store konsekvenser på makronivå. Schumpeter behandlet hver bank som en individuell enhet, men var opptatt av summen av deres handlinger dersom de gir kreditt til entreprenører som ikke er i stand til å fullføre sine prosjekter. Dette danner også grunnlaget for hans påstand om at det aldri er entreprenøren som tar risikoen, men at det er bankens rolle å bære risikoen og dermed har et særskilt ansvar.

Finansielt peker informantene på en markedssvikt som synes å gjøre seg gjeldende noe ut i prosjektets levetid, samtidig som de påsto at det er mangel på risikovillig kapital. Denne markedssvikten er langt på vei anerkjent og en rekke politiske virkemidler er designet for å motvirke denne. Innovasjon Norge trekkes fram som en hovedaktør innenfor virkemiddelapparatet, men dagens utforming har en rekke svakheter som gjør at de ikke nødvendigvis bare har innovasjon på agendaen, men også må ta en del distriktspolitiske hensyn. Blant annet Spilling har undersøkt i hvor stor grad Innovasjon Norge støtter

innovative prosjekter kontra prosjekter som heller kan sies å ha til hensikt å tilpasse struktur og kapasitet til eksisterende virksomheter. Hans konklusjon er at 80 % av midlene dermed gikk til prosjekter av en ikke-innovativ karakter.

Ved å legge til grunn et schumpeteriansk perspektiv på dette kan det tenkes at Innovasjon Norge bidrar til fortsatt økonomisk støtte til aktører som ikke klarer å innovere eller tilpasse seg en ny situasjon i markedet. Schumpeter vektla den evolusjonære egenskapen til det kapitalistiske systemet hvor nytt fortrenger gammelt og radikale innovasjoner skaper en ny tilstand i økonomien som alle må forholde seg til. Schumpeter var motstander av statlig inngripen i denne prosessen fordi den i hans oppfatning motarbeidet utviklingsprosessen.

Samtidig pekes det her på en studie som konkluderte med at Innovasjon Norges virkemidler bidro til å redusere bankenes risiko under finanskrisen, og dermed motvirket en potensiell markedssvikt som følge av den. Det er altså klart at bildet som tegnes av entreprenørenes kapitaltilgang er nyansert og bør undersøkes nærmere.

Koblinger mellom næringsliv og FoU ble trukket fram av informanter som etterlyste flere møtepunkter mellom disse. De pekte på viktigheten av å skape nettverk og at det kunne være vanskelig å finne de riktige samarbeidspartnerne. Informantene trakk også fram mangel på distribusjonskilder som en potensiell vanskelighet. Undersøkelsen peker på flere områder i norsk handelsliv der dette kan være riktig, blant annet banknæringen og detaljvarehandelen.

Til slutt diskuteres byråkratiske barrierer i det norske velferdssamfunnet. Her trekkes det fram papirmølle for bedriften, og jungelen som man må orientere seg i for å kunne ta i bruk virkemiddelapparatet.

Schumpeters forståelse av utvikling var ikke begrenset til økonomiske prosesser. Han var opptatt av at alle strukturer var i endring konstant, og et resultat av at det gamle måtte vike for det nye. Han var også en teoretiker som mente at for å forstå denne utviklingen så måtte det forskes innenfor et historisk og sosiologisk rammeverk i tillegg til et økonomisk. Teorien er svært kompleks og en fordypning i hans forfatterskap kan gi ny forståelse innenfor innovasjons- og entreprenørskapsforskning.

Innovasjon er for Schumpeter et brudd med rutiner og en handling som preges av *vilje* og motivasjon for å *skape* og *endre*. Den som handler, entreprenøren, gjør dette uten å besitte all informasjon om framtidig utfall. Informasjon, og i hvilken grad vi kan besitte all

informasjon, påvirker grad av risiko. Bankenes risikotaking er i stor grad et resultat av hvilken informasjonsmengde de innehar, og dette styrer kapitaltilgangen for entreprenører.

Dette at det er den som gir kreditt som også er den som tar risikoen, er sett i et makroperspektiv. Spørsmålet er om dette blir problematisk når entreprenørskap og innovasjon i stor grad skal finansieres av det offentlige virkemiddelapparatet som styres av byråkrater?

Svaret er at det trengs mer forskning på dette området, og at Schumpeters teorier kan være et nyttig utgangspunkt. Selv hadde han etter hvert en idealisert oppfatning av byråkratiets funksjon, mens den yngre Schumpeter la opp til en mer dynamisk forståelse av utviklingsprosesser i alle deler av samfunnet. Jeg mener det er noe å lære av Schumpeters syn på entreprenøren og hva som motiverer han til å velge å starte opp sin egen bedrift. Dersom man er mer bevisst disse egenskapene så kan dette bidra til å styrke utdanning og opplæring av vordende entreprenører. I tillegg mener jeg det er viktig å ha en helhetlig politisk strategi for slik å oppnå at virkemidler, rammebetingelser og finansiering trekker i samme retning og dermed faktisk stimulerer til innovasjon.



# Litteraturliste

Album, D. m.fl. (2010). *Metodene våre: eksempler fra samfunnsvitenskapelig forskning*. Universitetsforlaget, Oslo.

Antonczyk, R.C & A.J.Salzmann (2012) *Venture Capital and Risk Perception*. Zeitschrift für Betriebswirtschaft 82:389-416.

Barreto, H. (1989). *The Entrepreneur in Microeconomic theory: disappearance and explanation*. Routledge, London.

Baumol, W.J. (2010). *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton University Press, New Jersey.

Baygan, G. (2003). *Venture Capital Policy Review: Norway*. STI Working Paper 2003/17.

Binks, M. & P.H.Vale (1990). *Entrepreneurship and Economic Change*. McGraw Hill, London.

Brinkmann, S. & Tanggaard, L. (2012). *Kvalitative metoder. Empiri og teoriutvikling*. Gyldendal Norsk Forlag, Oslo.

Brinkmann, S. & L. Tanggaard (2010). *Kvalitative metoder: en grundbog*. Reitzel, København.

Cappelen, Å. M.fl. (2008). *Evaluering av SkatteFUNN*. Sluttrapport, SSB 2008/2.

Carsrud, A. et.al (2009). *Motivations: The Entrepreneurial Mind and Behavior* i Carsrud, A. & M.Brännback(eds), *Understanding the Entrepreneurial Mind. Opening the Black Box*.

Chell, E. et.al (1991). *The entrepreneurial personality: concepts, cases and categories*. Routledge, London.

Cooper, J. (2007). *Cognitive dissonance: fifty years of a classic theory*. Sage, Los Angeles.

Dalen, M. (2004). *Intervju som forskningsmetode: en kvalitativ tilnærming*. Universitetsforlaget, Oslo.

Douglas, E. (2009). *Perceptions- Looking at the World through Entrepreneurial Lenses* i Carsrud, A. & M.Brännback(eds), *Understanding the Entrepreneurial Mind. Opening the Black Box*.

- Dutton, J.E & S.E.Jackson (1987) *Categorizing Strategic Issues. Links to Organizational Action*. The Academy of Management Review, vol. 12, No. 1, 76-90.
- Dyer, J. et al. (2011). *The Innovator's DNA: mastering the five skills of disruptive innovators*. Harvard Business Review Press, Boston.
- Elliott, J.E. (2011). *Introduction to the Transaction Edition* i Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Transaction Publishers, New Jersey.
- Endres, A.M & C.R.Woods (2010). *Schumpeter's Conduct Model of the Dynamic Entrepreneur: Scope and Distinctiveness*. Journal of Evolutionary Economics, vol. 20, no.4, pp. 583-607.
- Fagerberg, J. et.al (2005). *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford.
- Freeman, C. (2003). *A Schumpeterian Renaissance?* SPRU Electronic Working Paper Series No.102.
- Granå, K.E. (2006). *Analyse og tolkning av data*. Manus til forelesning, Høyskolen i Oslo.
- Grünfeld, L.A. & Jakobsen, E.W. (2006). *Hvem Eier Norge? Eierskap og verdiskaping i et grenseløst næringsliv*. Universitetsforlaget, Oslo.
- Grünfeld, L.A. m.fl. (2010). *En statlig redningsbøye. Innovasjon Norges rolle i kapitalmarkedet under finansuroen*. MENON-publikasjon nr. 8/2010.
- Hanusch, H. & A. Pyka (2005). *Principles of Neo-Schumpeterian Economics*. Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe, Beitrag Nr. 278.
- Herø, A.S. (2011). *Formuesskatt på fast eiendom*. Masteroppgave, Handelshøyskolen BI.
- Hewstone, M. et al (1996). *Introduction to Social Psychology: a European Perspective*. Blackwell, Oxford.
- Holter, H. & R. Kalleberg (2002). *Kvalitative metoder i samfunnsforskning*. Universitetsforlaget, Oslo.
- Isaksen, A. (2010). *Innovasjonspolitik i et regionalt perspektiv* i Spilling, O.R (red) *Innovasjonspolitik: problemstillinger og utfordringer*. Fagbokforlaget, Bergen.

Johansen, I. (2002). *Innovasjon og Nyskaping*. Et samspill mellom gründere, forskere, industri og investorer. Tapir Akademisk Forlag, Trondheim.

Kingston, W. (2000). *Schumpeter, Bureaucracy and Innovation*. Working Paper, Trinity College, Dublin.

Kvale, S. & S. Brinkmann (2009). *Det kvalitative forskningsintervju*. Gyldendal Akademisk, Oslo.

Larsen, U. & M. Bye (2008). *Tilgang på og bruk av bankfinansiering for nyetablerte selskap: hvilke variabler har betydning for initial banklånsandel? : hva skaper friksjoner i forholdet mellom nyetablerte selskap og banker?* Masteroppgave Norges Handelshøyskole.

Launsø, L. & Rieper, O. (1995). *Forskning om og med mennesker. Forskningstyper og forskningsmetoder i samfunnsforskningen*. Nyt Nordisk Forlag, København.

McCaffrey, M. (2009). *Entrepreneurship, Economic Evolution, and the End of Capitalism: Reconsidering Schumpeter's Thesis*. The Quarterly Journal of Austrian Economics 12, No.4:3-21

McClelland, D. (1976). *The Achievement motive*. Irvington Publishers, New York.

Messori, M. (2002). *Credit and money in Schumpeter's theory*. Paper presentert på konferanse i Bergamo.

Mischler, E.G. (1986). *Research and Interviewing: Context and Narrative*. Harvard University Press, Boston.

Møthe, S. (2009). *Etnometodologi. Et vitenskapsteoretisk grunnlag for kvalitativ forskning*. Rapporter fra Høgskolen i Buskerud nr.70.

Nasica, E. (2002). *Financing Economic Activity* i The Contribution of Joseph Schumpeter to Economics.

NOU 2011:4. *Mat, makt og avmakt- om styrkeforholdene i verdikjeden for mat*.

Nygaard, A. & J. Utgård (2011). *En kunnskapsbasert varehandel*. Forskningsrapport BI, 6/2011.

Ragin, C.C. (1994). *Constructing Social Research*. Pine Forge Press, California.

Reinert, E. & E. van de Schootbrugge (1999). *Regionale Strategier i kunnskapssamfunnet*. Norsk Investforum 3/99.

- Sandal, J.U. (2004). *Sosialt Entreprenørskap*. Lund Papers in Economic History, No. 96.
- Sandmo, A. (2004). *Kapitaltilgang og økonomisk utvikling: Rapport fra ekspertgruppe som har vurdert Norges kapitalstyrke*. Finansdepartementet.
- Schumpeter, J.A. (1928). *The Crisis of the Tax State* i Becker, M. et al(eds) *The Entrepreneur: Classic Texts by Joseph A. Schumpeter* (2011). Stanford University Press, California.
- Schumpeter, J.A. (1939). *Business Cycles: a theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*. McGraw-Hill, New York.
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper, New York.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Transaction Publishers, New Jersey.
- Shapira, P. et.al (2010). *The theory and practice of innovation policy*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Skogstrøm, J.B. (2012). *Entrepreneurial School Dropouts: A Model on Signalling, Education and Entrepreneurship*. Memorandum No.10/2012, Department of Economics, UiO.
- Spilling, O.R. (2010). *Innovasjonspolitik: problemstillinger og utfordringer*. Fagbokforlaget, Bergen.
- Spilling, O.R. (2005). *Entreprenørskap i et evolusjonært perspektiv*. NIFU-Step Arbeidsnotat 19/2005.
- Stahlberg, D. & D.Frey (1996). *Attitudes: structure, measurement and functions* i Hewstone M. et al. (eds), *Introduction to Social Psychology: a European Perspective*, Blackwell, Oxford.
- Stamland, T. m.fl. (2008). *Kapitaltilgangen for SMB I ulike deler av landet*. SNF-rapport Nr. 15/08.
- Stokke, H.H. & J.F. Aarsnes (2008). *Venture capital contracts in Norway: an analytical approach*. Masteroppgave, Norges Handelshøyskole.
- Stortingsmelding 22 (2011-2012)

Stortingsmelding 1 (2010-2011)

Strand, T. (2007). *Ledelse, organisasjon og kultur*. Fagbokforlaget, Bergen.

Svartdal, F. (1997). *Psykologi: en introduksjon*. Ad Notam Gyldendal, Oslo.

Swedberg, R. (2000). *Entrepreneurship. The Social Science View*. Oxford University Press, Oxford.

Swedberg, R. (2008). *Schumpeter: Om skapande förstörelse och entreprenörskap*. Norstedts, Stockholm.

Thune, T. m.fl. (2012). *Produktivt samspill? Forsknings- og innovasjonssamarbeid mellom næringsliv og FoU-miljøer*. NIFU-rapport 24.

Van der Sluis, J. & M. van Praag (2004). *Economic Returns to Education for Entrepreneurs*. Swedish Economic Policy Review 11, 183-225.

Van der Sluis, J. & M. van Praag (2007). *Why are the Returns to Education Higher for Entrepreneurs than for Employees?* IZA Discussion Paper No.3058.

Van der Sluis, J. et al. (2008). *If you are so smart, why aren't you an entrepreneur? Returns to cognitive and social ability; entrepreneurs versus employees*. IZA Diskussion Paper No.3648

Wicken, Olav (2009). *The Layers of National Innovation Systems: The Historical Evolution of a National Innovation System in Norway*, i Jan Fagerberg et.al(eds.), *Innovation, Path Dependency and Policy. The Norwegian Case*. Oxford University Press, Oxford.

Zimmer, F. (2009). *Formuesskatten i hovedpunkter*. Forelesningsnotat, UiO.

Zhao, H. & S.E. Seibert (2006). *The Big Five Personality Dimensions and Entrepreneurial Status: A Meta-analytical Review*. Journal of Applied Psychology Vol. 91, No.2, 259-271.

Aanstad, S. m.fl. (2008). *Innovasjon Norge- noen utfordringer*. NIFU-Step Rapport, 48/2008.

Aarbu, K.O. & F.Schroyen (2011). *Mapping Risk Aversion in Norway using Hypothetical Income Gambles*.

Aasen, T. (2009). *Innovasjon I forretningsorganisasjoner: Forskningsperspektiver og forskningstilnærminger*. NTNU-Samfunnsforskning AS, Notat.



# Vedlegg

## INTERVJUGUIDE

Bakgrunnsspørsmål (*nøkkeltall fra Brønnøysundregisteret*)

- Kort om bedriftens historie (*oppstart, kan den vise til moderat/betydelig vekst*)
- Hva er bedriftens virke og hvem er kundene (*internasjonalt, nasjonalt, lokalt marked*)

Nøkkelspørsmål

### Oppstart av bedrift

Mål: få tak i motivasjon for å eie/drive egen bedrift, samt finansiering og læringsutbytte fra prosessen.

1. Hva vil du/dere trekke fram som hovedgrunnene for å starte denne bedriften
2. Er dette første bedrift du/dere har startet opp (*kompetanse/læring og omdømme dersom vellykket, samt nettverk osv*)
3. Hvordan ble oppstarten av denne bedriften finansiert (*risikokapital/egenkapital..*)
4. Dersom det er snakk om oppstart av flere bedrifter; hvordan ble oppstart av disse finansiert

### Alternativt til oppstart

Mål: dersom eier ikke er den samme som har startet bedriften, få tak i motivasjon for å gå inn i nettopp denne bedriften. I tillegg om dette er noe som vedkommende har gjort før, type finansiering og kompetanse tatt med inn i denne bedriften.

5. Hva var hovedgrunnene for å ta over denne bedriften
6. Hvordan ble dette finansiert
7. Har du/dere vært med på oppstart av bedrifter (*læring, kompetanse, nettverk*)

### Drift

Mål: se på primärmålsetting for driften, vekst/profitt, samt egenskaper ved ledelsen (lederstil, evne til å trekke inn mer kompetanse/nettverk osv). Sier noe om hvilken tidshorisont bedriften har (lang/kort).

8. Hva er visjonen for bedriften (*stor inntjening eller vekst som førsteprioritet*)

9. Har det blitt trukket inn flere leder(e) underveis i bedriftens levetid, hvis ”ja”, hva var årsakene for denne avgjørelsen (*tilgang til kapital/kunnskap/nettverk/nytt blod*)

### **Innovasjon**

Mål: hvor innovativ er bedriften, hvilket marked opererer den i, hvilken risiko tas, tidshorisont

10. Da bedriften ble startet var dette da i et etablert marked, eller måtte dere også utvikle markedet (*S: forbrukerne må læres opp, risiko, finansierings str*)
11. Hvor mange innovasjonsprosjekter har du/dere gjennomført i bedriftens levetid (*læringsutbytte/hvilket utfall fikk prosjektet/kompetanse/omdømme*)
12. Hvordan ble disse finansiert?
13. Vil du/dere karakterisere innovasjonsprosjektene som innovative for bedriften og/eller markedet
14. Hva mener du/dere er utfordrende i forbindelse med innovasjon
15. I markedet som denne bedriften opererer er det slik at innovasjoner har relativt kort eller lang levetid

### **Hvis nei, på spørsmålet om innovasjon**

Mål: få tak i hvorfor bedriften ikke har innovert. Kan det være snakk om mangel på kapital eller kompetanse, dårlig erfaring fra tidligere prosjekter, bedriften har ikke enda hatt behov pga marked med lengre tidshorisont og lang levedyktighet på innovasjoner eller er forholdsvis nystartet.